



Góc nhìn toàn cầu về bất động sản sang trọng và đầu tư

THE WEALTH REPORT

Ấn bản thứ 20

2026

knightfrank.com/research

Lời ngỏ

Ấn bản *The Wealth Report* năm nay hé lộ cách dòng vốn tư nhân đang thích ứng trước một thế giới địa chính trị ngày càng phân mảnh: đề cao tính linh hoạt, tìm kiếm những cơ hội tạo thêm giá trị và thích ứng với những chuyển dịch sâu sắc trên các thị trường bất động sản.

Tôi rất hân hạnh ra mắt ấn bản thứ 20 của *Báo cáo Thịnh vượng (The Wealth Report)*

Trong báo cáo năm ngoái, chúng tôi đã nhấn mạnh đến khả năng phục hồi của dòng vốn tư nhân trong bối cảnh lãi suất biến động. Năm nay, mặc dù nền kinh tế toàn cầu đang điều chỉnh trước những bất ổn địa chính trị mới, chúng tôi vẫn ghi nhận sự gia tăng liên tục của tài sản, được củng cố vững chắc bởi Hoa Kỳ, bất chấp sự cạnh tranh công nghệ gay gắt từ Trung Quốc và các thị trường khác. Đồng thời, vai trò ngày càng mở rộng của tài sản tư nhân trong lĩnh vực bất động sản và các loại tài sản khác cũng được nhấn mạnh.

Bất chấp đà phát triển này, năm tới vẫn tiềm ẩn nhiều thách thức phức tạp. Cuộc chiến tranh Iran đã làm xáo trộn thị trường tài chính, dẫn đến giá năng lượng tăng cao và áp lực lạm phát gia tăng, làm phức tạp thêm triển vọng thiết lập lãi suất của ngân hàng trung ương.

Trong ấn bản này, Khảo sát độc quyền về Văn phòng Quản lý Gia sản (Family Office) 2026 được thực hiện dựa trên các cuộc phỏng vấn tại những trung tâm tài chính lớn trên toàn cầu, mang đến những bằng chứng rõ nét về sự chuyển dịch trong chiến lược đầu tư. Hướng tới tính linh hoạt và hiệu quả dài hạn, các nhà đầu tư tư nhân đang chuyên nghiệp hóa hoạt động, tích cực tìm kiếm cơ hội đồng đầu tư và ngày càng tập trung vào các bất động sản có tiềm năng gia tăng giá trị cũng như tài sản gắn với hoạt động vận hành.

Một chủ đề nổi bật trong ấn bản năm nay là sự gia tăng mạnh mẽ của dòng chảy vốn và sự dịch chuyển của con người. Báo cáo phân tích cách các động lực về thuế, rủi ro, đầu tư và lối sống đang định hình lại hơn 100 thị trường Bất động sản Sang và Siêu Sang, cùng thị trường bất động sản thương mại.

Chúng tôi cũng xem xét những thay đổi trong nhu cầu của người tiêu dùng hàng xa xỉ và những tác động của chúng đối với chủ sở hữu bất động sản và các nhà đầu tư. Song song đó, chúng tôi nắm bắt xu hướng đầu tư theo đam mê, từ rượu vang hảo hạng đến nghệ thuật,

“
Một chủ đề trọng yếu được nhấn mạnh trong báo cáo năm nay là sự gia tăng không ngừng về tính di động của cả vốn lẫn con người.”

đồng thời khám phá cách nền kinh tế trải nghiệm đang định hình lại khái niệm xa xỉ đối với thế hệ trẻ, những người đề cao sức khỏe và mục đích sống.

Tiếp cận những cơ hội bất động sản độc đáo trong một thị trường đầy biến động là thách thức mà khách hàng của chúng tôi đang cố gắng giải quyết. Mạng lưới Văn phòng Dịch vụ Cá nhân (Private Offices) của chúng tôi vận hành tại các thành phố như London, Dubai, Singapore, Mumbai, Sydney và Hồng Kông. Được hỗ trợ bởi nguồn vốn tư nhân toàn cầu mạnh mẽ và đa ngành, chúng tôi có vị thế thuận lợi để giúp khách hàng vượt qua những biến động và đạt được các mục tiêu của họ.

Trân trọng kính mời quý độc giả liên hệ với chúng tôi. Văn phòng dịch vụ cá nhân (The Private Office) cùng mạng lưới Knight Frank trên toàn cầu luôn sẵn sàng hỗ trợ và đồng hành.

RORY PENN
TRƯỞNG BỘ PHẬN KINH DOANH NHÀ Ở TẠI LONDON VÀ CHỦ TỊCH PRIVATE OFFICE



LỰA CHỌN TRANG BÌA



Tác phẩm minh họa của Benoit Aupoix cô đọng tinh thần của *The Wealth Report* – nơi tài sản, ý tưởng và chiều sâu thời gian giao thoa. Phong cách đặc trưng, đa dạng chi tiết và đầy những góc nhìn bất ngờ, cuốn người xem vào một thế giới giàu tính nhập vai. Ngôn ngữ hình ảnh ấy không chỉ phản ánh những loại tài sản chúng tôi mô xê, mà còn gợi lên sức sáng tạo và tư duy dài hạn định hình cách giới giàu có tạo lập, phân bổ và vận dụng tài sản.

Không phần nào trong ấn phẩm này được phép sao chép, lưu trữ trong hệ thống truy xuất hoặc truyền tải dưới bất kỳ hình thức hay phương tiện nào, bao gồm điện tử, cơ khí, photocopy, ghi âm hoặc bất kỳ hình thức nào khác, mà không có sự cho phép bằng văn bản trước từ Knight Frank. Trong trường hợp sao chép, cần có sự chấp thuận bằng văn bản trước của Knight Frank về hình thức và nội dung cụ thể mà nó xuất hiện.

Knight Frank LLP là thành viên của một mạng lưới quốc tế gồm các công ty độc lập, có quyền sử dụng tên và/hoặc logo “Knight Frank” như toàn bộ hoặc một phần tên doanh nghiệp của họ. Không có thực thể nào mang tên “Knight Frank” hoạt động như một đại lý hoặc có thẩm quyền đại diện, ràng buộc hoặc tạo nghĩa vụ dưới bất kỳ hình thức nào cho bất kỳ thực thể “Knight Frank” nào khác. Ấn phẩm này được biên soạn từ thông tin do nhiều nguồn khác nhau cung cấp, bao gồm Knight Frank LLP, các công ty con tại Anh và mạng lưới các pháp nhân hoặc công ty độc lập ở nước ngoài cung cấp dịch vụ bất động sản. Tất cả được gọi chung là “mạng lưới toàn cầu Knight Frank”. Mỗi pháp nhân hoặc đơn vị trong mạng lưới toàn cầu Knight Frank là một thực thể pháp lý riêng biệt, với quyền sở hữu và quản lý khác nhau so với bất kỳ thực thể hoặc đơn vị nào khác, dù hoạt động dưới tên Knight Frank hay không. Trong những trường hợp phù hợp, các tham chiếu đến Knight Frank cũng bao gồm cả mạng lưới toàn cầu của Knight Frank. Knight Frank LLP là một công ty hợp danh trách nhiệm hữu hạn được đăng ký tại Anh với số đăng ký OC305934, có văn phòng đăng ký tại 55 Baker Street, London W1U 8AN, nơi có thể xem danh sách tên các thành viên.

ĐỊNH NGHĨA VÀ DỮ LIỆU

GIỚI GIÀU CÓ (HNWI)
Cá nhân có giá trị tài sản ròng cao – người có giá trị tài sản ròng từ 1 triệu đô la Mỹ trở lên.

GIỚI SIÊU GIÀU (UHNWI)
Cá nhân có giá trị tài sản ròng cực cao – người có giá trị tài sản ròng từ 30 triệu đô la Mỹ trở lên.

BẤT ĐỘNG SẢN SIÊU SANG
Những bất động sản được săn đón nhất và có giá trị cao nhất tại mỗi khu vực, thường nằm trong nhóm 5% tài sản đắt giá nhất trên thị trường. Đây cũng là phân khúc thường ghi nhận sự hiện diện đáng kể của nhóm khách hàng quốc tế.

PIRI 100
Hiện tại, đã bước vào năm thứ 20 của Chỉ số Bất động sản Siêu sang Quốc tế Knight Frank, theo dõi sự biến động giá cả của bất động sản hạng sang trên các thị trường nhà ở hàng đầu thế giới. Chỉ số này được biên soạn dựa trên dữ liệu từ các nhóm nghiên cứu của chúng tôi trên toàn cầu, bao gồm các trung tâm tài chính lớn, thành phố cửa ngõ và các điểm đến nghỉ dưỡng cao cấp – cả ven biển lẫn vùng thôn quê – cùng với các khu nghỉ dưỡng hạng sang hàng đầu tại dãy Alps.

MÔ HÌNH ĐÁNH GIÁ QUY MÔ TÀI SẢN CỦA KNIGHT FRANK
Mô hình này được phát triển bởi nhóm Khoa học Dữ liệu của chúng tôi, nhằm đo lường quy mô của các nhóm giàu có trên toàn thế giới. Phương pháp nghiên cứu chi tiết sẽ được cung cấp theo yêu cầu.



Năm nay, *The Wealth Report* đánh dấu 20 năm hoạt động. Kể từ ấn bản đầu tiên vào năm 2007, chúng tôi đã đưa ra nhiều dự đoán quan trọng về triển vọng tài sản, bất động sản, hàng xa xỉ và đầu tư. Trong ấn bản này, đặc biệt trong những trang nền màu hồng, những dự đoán đó sẽ được rà soát lại và đánh giá một cách kỹ lưỡng – liệu đã chính xác chưa? Hãy cùng khám phá nội dung bên trong.

Thông báo quan trọng
© 2026. Bản quyền đã được bảo lưu.

Ấn phẩm này chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin tổng quan và không mang tính chất tuyệt đối, do đó không nên được sử dụng làm cơ sở tham khảo dưới bất kỳ hình thức nào. Mặc dù chúng tôi tin rằng đã áp dụng những tiêu chuẩn cao trong việc biên soạn thông tin, phân tích và quan điểm được trình bày, Knight Frank không chịu trách nhiệm pháp lý đối với bất kỳ sai sót, tổn thất hoặc thiệt hại nào phát sinh từ việc sử dụng hoặc tham khảo nội dung của ấn phẩm này. Chúng tôi cũng không đưa ra bất kỳ bảo đảm rõ ràng hay ngụ ý nào về tính chính xác của bất kỳ nội dung nào. Ấn phẩm này không nhất thiết phản ánh quan điểm của Knight Frank theo bất kỳ cách nào. Thông tin có thể được cung cấp bởi các bên khác mà chưa được kiểm chứng. Người đọc không nên thực hiện hoặc bỏ qua bất kỳ hành động nào dựa trên thông tin trong ấn phẩm này.

Trong quá trình chuẩn bị ấn phẩm này, Knight Frank không có ý định hoặc thiết lập bất kỳ mối quan hệ nào về khách hàng, tư vấn, tài chính hay chuyên môn. Hơn nữa, Knight Frank và bất kỳ cá nhân nào khác cũng không cung cấp dịch vụ tư vấn, tài chính hay các dịch vụ liên quan. Đặc biệt, Knight Frank LLP không được Cơ quan Quản lý Tài chính (Financial Conduct Authority) cấp phép để thực hiện các hoạt động được quy định, trừ các hoạt động môi giới bảo hiểm hạn chế liên quan đến quản lý bất động sản.

ẤN BẢN THỨ 20

BIÊN TẬP VIÊN
Liam Bailey

BIÊN TẬP VIÊN ĐIỀU HÀNH
Sunny Creative

TIẾP THỊ
Ella Stranis-Oppler

QUAN HỆ CÔNG CHÚNG
Astrid Recaldin

THIẾT KẾ & CHỈ ĐẠO
Quiddity Media

TRANG BÌA & BỐ CỤC
Benoit Aupoix

HÌNH MINH HỌA
Simone Massoni

IN ẤN
Optichrome

TẤT CẢ CÁC LIÊN HỆ CỦA KNIGHT FRANK
firstname.familyname@knightfrank.com



KHÁM PHÁ THÊM

Knight Frank Research cung cấp những phân tích và nhận định hàng đầu thị trường trong cả năm, bao quát các phân khúc và thị trường bất động sản chủ chốt trên toàn cầu.
Đón đọc những nội dung chọn lọc nhất từ Knight Frank tại knightfrank.com/ResearchNewsletters.

Báo cáo Thịnh Vượng, với nguồn dữ liệu độc đáo, những phân tích chuyên sâu, các cuộc phỏng vấn gợi mở và những góc nhìn về tương lai, giúp làm sáng tỏ những vấn đề then chốt đang tác động đến cách bạn sống, làm việc và đầu tư.

Đội ngũ đóng góp nội dung



TIẾN SĨ JAMES CULLEY
Là người đứng đầu nhóm Khoa học Dữ liệu Knight Frank, James, chịu trách nhiệm cung cấp các phân tích và mô hình chuyên sâu, tạo lập nền tảng cho Báo cáo Thịnh vượng.



MELANIE GERLIS
Melanie là một nhà quản lý nghệ thuật và cũng là phóng viên cho tờ Financial Times. Các tác phẩm nổi bật của bà bao gồm cuốn *Art as an Investment?* (2014) và *Câu chuyện về hội chợ nghệ thuật: Một chuyến tàu lượn siêu tốc* (2021).



FLORA HARLEY
Là Trưởng bộ phận Năng lượng tại Knight Frank và chuyên gia nghiên cứu về tính bền vững, Flora phân tích cách mà cung và cầu điện năng đang ảnh hưởng đến các khoản đầu tư trong lĩnh vực bất động sản truyền thống cũng như cơ sở hạ tầng sản xuất năng lượng mới.



ANDREW RUMMER
Andrew là một nhà báo thường trú tại London, chuyên viết về nhiều lĩnh vực, từ kinh doanh và tài chính đến công nghệ và văn hóa. Anh cũng là một cộng tác viên thường xuyên cho tờ The Economist.



KATE EVERETT-ALLEN
Với vai trò là người đứng đầu bộ phận Nghiên cứu Nhà ở Châu Âu Knight Frank, Kate phân tích và báo cáo về các xu hướng chính của thị trường nhà ở, cung cấp những hiểu biết sâu sắc cho các nhà đầu tư và chuyên gia trong ngành.



PATRICK GOWER
Là một chuyên gia tư vấn truyền thông dày dặn kinh nghiệm, Patrick cung cấp các chiến lược nội dung, nghiên cứu và định hướng tư tưởng cho những thương hiệu toàn cầu. Ông đặc biệt chú trọng đến lĩnh vực tài chính và bất động sản.



WILLIAM MATTHEWS
William là Trưởng bộ phận Phân tích Thị trường tại Knight Frank. Ông sở hữu hơn 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực phân tích thị trường thương mại, cả ở Anh và trên toàn cầu.



ANDREW SHIRLEY:
Người Sáng Lập Andrews Shirley, một công ty chuyên về thiết kế và nội dung trong lĩnh vực quản lý tài sản, đầu tư xa xỉ và bất động sản nông thôn.

4. Đôi lời từ ban biên tập

Những điểm chính rút ra từ *The Wealth Report* năm nay.



THỊNH VƯỢNG

8. Sự giàu có ngày càng gia tăng

Dữ liệu và xu hướng từ Mô hình định cỡ tài sản toàn cầu của Knight Frank

12. Nền Kinh tế Tài phiệt (Plutonomy): 20 năm sau

Nền kinh tế Tài phiệt đã định hình thị trường toàn cầu như thế nào?

16. Chương tiếp theo của London

Ngay cả trong thời điểm khó khăn, cuộc sống ở thủ đô nước Anh vẫn tiếp diễn.

18. Đòn bẩy và Di sản

Những hiểu biết từ báo cáo Knight Frank năm 2026 Khảo sát Văn phòng Quản lý Gia sản



TÀI SẢN

24. PIRI 100

Kết quả và những hiểu biết của chúng tôi từ năm 2025 Chỉ số nhà ở quốc tế cao cấp

34. Tiêu điểm Châu Âu

Chúng ta sẽ cùng nhau khám phá kỹ lưỡng các thị trường hoạt động hiệu quả nhất tại châu Âu.

37. Thị trường nhà ở sôi động nhất

Tổng Hợp Những Địa Điểm Nổi Bật Nhất Năm 2026



41. Công nghệ

Liệu trí tuệ nhân tạo (AI) có thể giúp công nghệ blockchain phát triển?

42. Biên giới cuối cùng

Không gian đang định hình lại lĩnh vực bất động sản như thế nào?

43. Điện năng, điện năng ở khắp mọi nơi?

Nhu cầu năng lượng = cơ hội

44. Ly nước đầy một nửa

Các vườn nho trên toàn thế giới đang học cách thích nghi và phát triển mạnh mẽ.



48. Bẫy chuyên giat

Các lĩnh vực và nhà đầu tư đang thúc đẩy thị trường bất động sản thương mại

52. Sự giàu có cá nhân nổi lên

Dòng vốn tư nhân đang làm thay đổi thị trường bất động sản thương mại như thế nào?

SANG TRỌNG

56. Khi hưởng thụ đổi thay

Từ tiêu xài phung phí sang phát triển bản thân

58. Chào mừng đến với nền kinh tế chuyển đổi

Các thương hiệu và nhà phát triển đang đặt trải nghiệm lên hàng đầu như thế nào?

60. Những cơn phố mua sắm sầm uất do được tuyển chọn kỹ lưỡng

Hugh Seaborn, Giám đốc điều hành của Cadogan Estate, giải thích lý do Chelsea là nơi đáng sống.

62. Sự sang trọng vẫn vững vàng

Chỉ số đầu tư hàng xa xỉ của Knight Frank



68. Sự giàu có không biên giới

Du thuyền đang trở lại mạnh mẽ – trong khi máy bay phản lực tư nhân đang định hình lại bản đồ thế giới

70 Sau cơn sốt vàng

Nghệ thuật đã trở nên chân thực như thế nào?

74. Sở thích nổi bật

Một góc nhìn mới mẻ về nghệ thuật sưu tầm

76 Ngân hàng dữ liệu

80 Lời sau cùng

Các cộng tác viên của chúng tôi luôn hướng tới tương lai.

Đôi lời từ ban biên tập

Liam Bailey, Trưởng bộ phận Nghiên cứu Toàn cầu tại Knight Frank chia sẻ những điểm nổi bật mà ông rút ra từ ấn bản thứ 20 của *Báo cáo Thịnh Vượng (The Wealth Report)*

“
Trong một thế giới ngày càng bất ổn, thách thức đối với các nhà đầu tư cá nhân là bảo toàn, định vị và sử dụng tài sản một cách thông minh.

Các nhà đầu tư cá nhân ngày nay đang đối diện với một thế giới ngày càng phân mảnh và phức tạp hơn bất kỳ thời điểm nào trong suốt thời kỳ từ lúc ra đời ấn phẩm đầu tiên của Báo cáo Thịnh vượng năm 2007.

Hai thập kỷ qua, thế giới hiện tại được đặc trưng bởi sự giảm lạm phát, nguồn vốn dồi dào và hệ thống kinh tế ngày càng toàn cầu hóa. Tuy nhiên, môi trường này đã trải qua những biến đổi rõ rệt.

Tình hình thời sự thế giới gần đây, nổi bật là xung đột tại Iran, đã củng cố một xu hướng vốn đã hình thành từ đại dịch Covid-19 và cuộc chiến ở Ukraine rằng: các cú sốc đang xảy ra thường xuyên hơn, khó dự đoán hơn và ngày càng ăn sâu vào hệ thống kinh tế toàn cầu.

Trong ấn bản thứ 20 của *The Wealth Report*, chúng tôi tập hợp nguồn tri thức và những góc nhìn

đa dạng nhất từ trước đến nay. Từ Mô hình Định cỡ Tài sản Toàn cầu (Wealth Sizing Model) mới nhất đến những đánh giá về triển vọng của các thị trường bất động sản hạng sang; từ phân tích chuyên sâu về chiến lược của các Văn phòng Quản lý Gia sản đến những chủ đề chuyên biệt như đầu tư vào vườn nho, sự chuyển mình của người tiêu dùng xa xỉ và xu hướng giá tài sản xa xỉ trong tương lai – tất cả nhằm giúp bạn định hướng trước rủi ro và cơ hội trong bối cảnh mà sự biến động ngày càng gia tăng.

Trọng tâm của ấn bản này là việc nhìn nhận lại những động lực đang định hình nền kinh tế toàn cầu. Các cuộc khủng hoảng nối tiếp nhau đang phơi bày những điểm yếu mang tính cơ cấu. Lạm phát vẫn dai dẳng và có nguy cơ chịu thêm áp lực, đặc biệt từ thị trường năng lượng và các chuỗi cung ứng phân mảnh. Trong khi đó, các ngân hàng trung ương đang phải đối mặt với một bài toán ngày càng nhạy cảm. Kỳ nguyên điều hành lãi suất đơn giản đã nhường chỗ cho một thế cân bằng mong manh hơn nhiều giữa kiểm soát lạm phát, duy trì tăng trưởng và quản lý mức nợ công chưa từng có.

Làm gia tăng thêm sự bất định này là sự tương tác giữa những động lực mạnh mẽ nhưng đôi khi lại xung đột lẫn nhau. Trí tuệ nhân tạo (AI) và công nghệ nói chung đã tạo ra một động lực giảm áp lực tài chính. Tuy nhiên, điều này lại bị bù đắp bởi căng thẳng địa chính trị và áp lực tài chính, dẫn đến chế độ lạm phát và biến động gia tăng. Đối với các nhà đầu tư, bối cảnh hiện tại đầy thách thức. Như những tuần gần đây đã cho thấy, các giao dịch có thể bị đình trệ, tâm lý chấp nhận rủi ro có thể biến mất, và giá cả có thể điều chỉnh một cách nhanh chóng. Tuy nhiên, trong sự phức tạp này lại ẩn chứa những cơ hội.

Trong ấn bản này, chúng tôi nhấn mạnh các lĩnh vực có khả năng phục hồi: những thị trường, lĩnh vực và chiến lược tiếp tục hoạt động tốt bất chấp sự bất ổn gia tăng. Chúng tôi cũng xác định các cơ hội mới nổi, từ các tài sản bất động sản chuyên biệt đến nhu cầu hàng xa xỉ đang phát triển và sự tỉnh vi ngày càng tăng của nguồn vốn từ các văn phòng quản lý gia sản.

Đối với các nhà đầu tư cá nhân, mục tiêu không chỉ đơn thuần là gia tăng tài sản, mà còn là bảo toàn, định vị và sử dụng tài sản một cách thông minh. Báo cáo Thịnh vượng năm 2026 được thiết kế nhằm cung cấp một khuôn khổ đạt được chính xác mục tiêu đó.



Các chủ đề chính

1 SỰ GIÀU CÓ TOÀN CẦU TĂNG TRƯỞNG

Mô hình định cỡ tài sản của Knight Frank cho thấy tốc độ tạo ra của cải toàn cầu đang có xu hướng gia tăng. Với 89 người vượt qua ngưỡng 30 triệu đô la Mỹ mỗi ngày trong năm năm qua, dân số của những cá nhân siêu giàu (UHNWI) ở Hoa Kỳ dự kiến sẽ đạt 713.626 người vào năm 2026. Những cá nhân này chiếm 41% tổng số tăng trưởng trong nhóm siêu giàu mới nổi. Trong khi đó, sự tăng trưởng của Ấn Độ và Trung Quốc tiếp tục đóng vai trò là động lực chính trong việc định hình lại bức tranh tài sản toàn cầu. (Trang 8)

2 NỀN KINH TẾ TÀI PHIỆT (PLUTONOMY) VẪN TIẾP TỤC

Được nhắc đến lần đầu trong ấn bản đầu tiên của chúng tôi, “**plutonomy**” – **mô hình kinh tế trong đó giới siêu giàu nắm giữ tỷ trọng tài sản toàn cầu vượt trội – vẫn tiếp tục tồn tại**. Được thúc đẩy bởi công nghệ và quá trình tài chính hóa nền kinh tế, ảnh hưởng kinh tế vượt trội của giới giàu có ngày càng sâu rộng. Sự tích lũy vốn này tiếp tục định hình lại thị trường xa xỉ toàn cầu và bất động sản hạng sang, ngay cả khi đang vấp phải sự phản đối ngày càng gia tăng về mặt chính trị (trang 12).

3 VĂN PHÒNG QUẢN LÝ GIA SẢN ĐƯỢC TÁI THIẾT

Có khoảng 10.000 văn phòng quản lý tài sản gia đình trên toàn thế giới đang chuyển mình thành **các nền tảng đầu tư chuyên nghiệp hơn**. Không chỉ dừng lại ở việc bảo toàn vốn, họ còn đang thuê mướn các chuyên gia nội bộ, khám phá các cơ hội đồng đầu tư và tập trung vào bất động sản có khả năng gia tăng giá trị. Một số trong số họ cũng đang áp dụng các cấu trúc tinh gọn, được hỗ trợ bởi công nghệ, giúp họ điều hướng các thị trường phức tạp và triển khai vốn hiệu quả tại nhiều trung tâm toàn cầu (trang 18)

4 PRIME ĐANG TRỞ NÊN PHỔ BIẾN

Chỉ số Prime International Residential Index (PIRI 100) độc quyền của chúng tôi ghi nhận **giá nhà ở hạng sang toàn cầu tăng trung bình 3,2% trong năm 2025**, vượt trội so với thị trường nhà ở đại chúng. **Trung Đông dẫn đầu với mức tăng 9,4%**, trong đó Dubai tăng ấn tượng 25,1%. Tokyo cũng ghi nhận mức tăng đáng kinh ngạc 58,5%. Chúng tôi xác định Mumbai, Brisbane và Miami là những thị trường có triển vọng tăng trưởng trong tương lai – đúng vậy, Florida vẫn còn dư địa để tăng trưởng thêm (trang 24)!

5 ĐỘNG LỰC CẤU TRÚC

Một số động lực mang tính cấu trúc đang định hình thị trường bất động sản nhà ở cao cấp trên toàn cầu. Tốc độ gia tăng tài sản của giới giàu tiếp tục tạo ra một lớp đệm, giúp phân khúc bất động sản hạng sang ít chịu tác động hơn trước những biến động của nền kinh tế. Đồng thời, xu hướng gia tăng thuế đối với tài sản và người giàu, cùng với những thay đổi trong quan điểm và chính sách chính trị, đang thúc đẩy làn sóng dịch chuyển chưa từng có của giới siêu giàu, hình thành lối sống “đi – đến linh hoạt” (dip-in, dip-out). Nhu cầu này, kết hợp với tình trạng khan hiếm kéo dài các bất động sản hoàn thiện và sẵn sàng đưa vào sử dụng (turnkey homes), đang tiếp tục đẩy giá trị bất động sản tăng lên, đồng thời thúc đẩy sự phát triển của phân khúc bất động sản mang thương hiệu (xem trang 28).

6 BẤT ĐỘNG SẢN THƯƠNG MẠI ĐA DẠNG HÓA TÀI SẢN

Các nhà đầu tư vẫn tiếp tục mở rộng danh mục đầu tư của mình vào những lĩnh vực mới đầy hứa hẹn. **Các trung tâm dữ liệu tiêu tốn nhiều năng lượng đang nổi lên như những lĩnh vực cơ sở hạ tầng thiết yếu**, được thúc đẩy bởi sự bùng nổ không ngừng của trí tuệ nhân tạo (AI). Đồng thời, **sự biến đổi khí hậu và sự thay đổi trong thị hiếu người tiêu dùng đang tái định hình thị trường vườn nho toàn cầu**. Các nhà đầu tư đang khám phá công nghệ tiên phong, mà Lĩnh vực trí tuệ nhân tạo (AI) cuối cùng đang mở ra những cơ hội cho các giao dịch bất động sản, và tích hợp hạ tầng vệ tinh “không gian” trong việc bảo vệ các tài sản trên Trái Đất (trang 42)

7 SỰ SANG TRỌNG GIỮ ỒN ĐỊNH

Chỉ số đầu tư hàng xa xỉ của Knight Frank (KFLII) trong năm vừa qua đã tìm thấy mức độ ổn định. Mặc dù mức tăng trưởng đầu tư trong năm 2025 đang đứng lại, **nhưng báo cáo từ Knight Frank (KFLII) cho thấy đã có sự giảm nhẹ 0,4% khi thị trường điều chỉnh sau một thời gian dài ổn định**. Các chỉ số đầu tư vào nghệ thuật trường phái ấn tượng và đồng hồ đạt mức ổn định nhưng nhìn chung người mua vẫn duy trì ở mức cao. Các lĩnh vực đầu tư mới đang thu hút sự chú ý và quan tâm, bao gồm các lĩnh vực như thời trang cao cấp, hóa thạch quý hiếm và phân khúc đồ cổ. Các nhà đầu tư trẻ tuổi đang mở ra nhiều cơ hội cho thị trường, tạo ra một không gian đầy đam mê và tiềm năng phát triển (trang 66).

8 NỀN KINH TẾ CHUYỂN ĐỔI

Sự xa xỉ về cơ bản đang phát triển từ việc tích lũy hàng hóa đơn thuần sang tiêu dùng có ý nghĩa hơn, hướng đến trải nghiệm. **Lựa chọn của người tiêu dùng là nền tảng cho sự phát triển của "nền kinh tế chuyển đổi"**, ưu tiên các khoản đầu tư tạo điều kiện cho sự phát triển cá nhân, sức khỏe và cảm giác thuộc về. Do đó, **các thương hiệu xa xỉ và câu lạc bộ thành viên tư nhân đang chuyển đổi chiến lược**, tập trung vào việc cung cấp sự gắn kết có mục đích hơn là chỉ đơn thuần phô trương địa vị (trang 58).

“
Các nhà đầu tư vẫn tiếp tục mở rộng danh mục đầu tư của mình vào những lĩnh vực mới đầy tiềm năng. Các trung tâm dữ liệu tiêu tốn nhiều năng lượng đang trở thành hạ tầng thiết yếu, được thúc đẩy bởi sự bùng nổ liên tục của trí tuệ nhân tạo (AI).



Thịnh vượng

Vị trí địa lý, lĩnh vực kinh doanh và sự biến đổi về nhân khẩu học đều đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy sự chuyển dịch của cải trên toàn cầu.

8 SỰ GIÀU CÓ TĂNG TỐC

Dữ liệu và xu hướng từ mô hình định cỡ tài sản toàn cầu của Knight Frank

12 THẾ GIỚI TINH HOA: 20 NĂM SAU

Nền kinh tế "giàu có" đã định hình thị trường toàn cầu như thế nào?

16 CHƯƠNG TIẾP THEO CỦA LONDON

Ngay cả trong thời điểm khó khăn, cuộc sống ở thủ đô nước Anh vẫn tiếp diễn.

18 ĐÒN BẨY VÀ DI SẢN

Những hiểu biết từ báo cáo Knight Frank năm 2026
Khảo sát Văn phòng Quản lý Gia sản



Ấn Độ, động lực tăng trưởng của nước này, đang chứng kiến sự gia tăng đáng kể về số lượng người siêu giàu (UHNW).

Sự giàu có đang ngày càng gia tăng.

Đối với ấn bản thứ 20 này, chúng tôi đã cập nhật và mở rộng Mô hình Định cỡ Tài sản nhằm mang đến cái nhìn toàn diện về những biến đổi nhanh chóng trong động lực tài sản toàn cầu.

Mô hình định cỡ tài sản mới của Frank Night nhấn mạnh tốc độ tạo ra của cải toàn cầu phi thường trong năm năm qua

Từ năm 2021 đến năm 2026, số lượng người siêu giàu trên toàn cầu (có tài sản vượt quá 30 triệu đô la Mỹ) đã tăng từ 551.435 lên 713.626. Điều này có nghĩa là, trong vòng năm năm qua, có khoảng 89 người trên thế giới đạt được mức tài sản trên 30 triệu đô la Mỹ mỗi ngày.

Hoa Kỳ dẫn đầu về tốc độ tăng trưởng số người siêu giàu. Trong số tất cả những người siêu giàu mới nổi trong giai đoạn này, 41% được tạo ra tại Hoa Kỳ, điều này phản ánh quy mô, chiều sâu và sức mạnh tạo vốn của nền kinh tế Mỹ. Kết quả là, thị phần của Hoa Kỳ trong số những người siêu giàu toàn cầu đã tăng đều đặn từ 33% vào năm 2021 lên 35% vào năm 2026. Dự báo của chúng tôi cho thấy xu hướng này sẽ tiếp tục tăng cường, với Hoa Kỳ dự kiến sẽ chiếm 41% số người siêu giàu trên thế giới vào năm 2031.

Trung Quốc vẫn là một trong hai cường quốc hàng đầu về tạo lập tài sản, mặc dù vị thế tương đối của quốc gia này đang có dấu hiệu suy giảm. Tỷ lệ người siêu giàu toàn cầu của Trung Quốc đã giảm từ 18% vào năm 2021 xuống còn 17% vào năm 2026, và dự báo sẽ tiếp tục giảm xuống 15% vào năm 2031. Thực tế cho thấy, hầu hết các quốc gia đều đang mất dần thị phần toàn cầu để nhường chỗ cho sự phát triển không ngừng của của cải tại Mỹ.

Tuy nhiên, Ấn Độ lại nổi bật như một điểm đối lập đầy sức thuyết phục. Mặc dù chỉ chiếm 2,8% tổng số người siêu giàu trên toàn cầu vào năm 2026, tăng từ hơn 2% so với năm năm trước, nhưng xu hướng tăng trưởng của nhóm này không thể bị phủ nhận. Dự báo rằng số lượng người siêu giàu ở Ấn Độ sẽ tăng từ 19.877 hiện tại lên 25.217 vào năm 2031, điều này cho thấy vai trò ngày càng quan trọng của quốc gia này trong bức tranh tài sản toàn cầu.



Sự giàu có đến từ số lượng

Mô hình định cỡ tài sản của Knight Frank mang đến một cái nhìn độc đáo về việc tạo ra tài sản cá nhân trên toàn cầu. Dưới đây là những số liệu chính từ phân tích năm nay.

Sự tăng trưởng của UHNWI

Dự báo tốc độ tăng trưởng nhanh nhất trong 5 năm tới đối với nhóm khách hàng siêu giàu (UHNW) (Trên 30 triệu đô la Mỹ) dân số*

	2026	2031	% thay đổi	% change
1	Indonesia	3,833	6,966	82%
2	Saudi Arabia	4,388	7,162	63%
3	Poland	3,017	4,906	63%
4	Vietnam	1,233	1,960	59%
5	Australia	16,460	26,095	59%
6	Sweden	6,845	10,633	55%
7	US	251,352	387,422	54%
8	Romania	749	1,120	50%
9	Philippines	1,910	2,844	49%
10	Singapore	7,171	10,495	46%
11	UAE	4,851	6,588	36%
12	Norway	2,460	3,296	34%
13	Canada	12,920	16,796	30%
14	New Zealand	1,710	2,198	29%
15	India	19,877	25,217	27%
16	Israel	5,462	6,889	26%
17	Thailand	2,853	3,582	26%
18	Greece	910	1,140	25%
19	Hong Kong SAR	6,788	8,485	25%
20	Germany	38,215	47,004	23%

* Chỉ bao gồm các quốc gia có hơn 500 người siêu giàu (UHNWI) vào năm 2026

Sự phát triển của tỷ phú

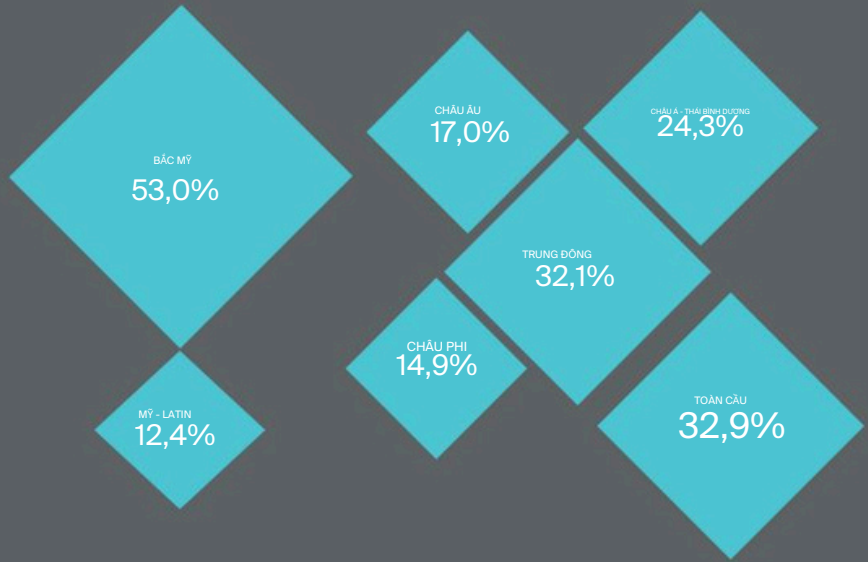
Dự báo tốc độ tăng trưởng dân số tỷ phú nhanh nhất trong 5 năm tới*

	2026	2031	% thay đổi	% change
1	Saudi Arabia	23	65	183%
2	Poland	13	29	123%
3	Sweden	32	58	81%
4	Australia	48	85	77%
5	Denmark	12	21	75%
6	Japan	43	71	65%
7	Mexico	24	39	63%
8	Philippines	16	26	63%
9	Norway	17	26	53%
10	India	207	313	51%
11	Austria	12	18	50%
12	Indonesia	33	49	49%
13	South Africa	10	14	40%
14	Spain	38	53	40%
15	Malaysia	13	18	39%
16	Singapore	63	85	35%
17	Italy	61	82	34%
18	Canada	49	65	33%
19	Turkey	35	46	31%
20	Brazil	51	67	31%

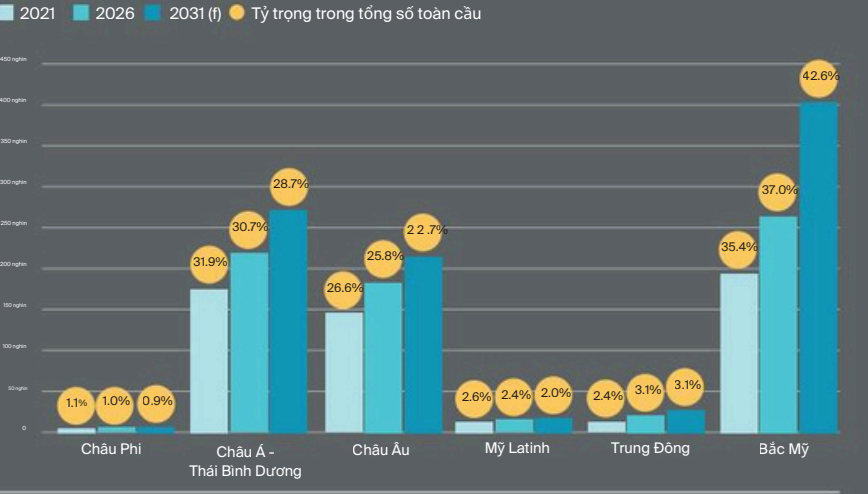
Nguồn: Nghiên cứu của Knight Frank, Forbes
Để xem thêm dữ liệu, vui lòng xem Ngân hàng dữ liệu (trang 76).

Tăng trưởng tài sản khu vực

Dự báo sự thay đổi về số lượng người siêu giàu (trên 30 triệu USD), giai đoạn 2026 đến 2031.



Dân số siêu giàu toàn cầu (trên 30 triệu USD)



Dân số tỷ phú toàn cầu



Các điểm chính cần ghi nhớ

Bắc Mỹ vẫn tiếp tục mở rộng ra toàn cầu, với những xu hướng mới nổi lên trong các thị trường đang phát triển. Sự thống nhất trong các chỉ số và tỷ lệ đã tạo ra một bức tranh tổng hợp về các tài sản, hướng đến mô hình năm nay.

1 TỔNG HỢP TIN TỨC KHU VỰC

Ba khu vực trên thế giới đang chiếm ưu thế trong câu chuyện về sự giàu có toàn cầu. Bắc Mỹ hiện đang dẫn đầu, dự kiến sẽ chiếm 37% dân số siêu giàu (UHNW) toàn cầu vào năm 2026, và con số này có thể tăng lên 43% vào năm 2031. Châu Á - Thái Bình Dương cũng không kém, với gần 31% số người siêu giàu vào năm 2026, số lượng này dự kiến sẽ tăng từ 219.310 lên 272.530 trong cùng kỳ. Cuối cùng, Châu Âu đứng ở vị trí thứ ba, với 183.953 cư dân siêu giàu, chiếm hơn một phần tư tổng số toàn cầu.

Dân số siêu giàu (UHNW) của Úc được dự báo sẽ tăng gần 60% trong 5 năm tới.



Ngoài các khu vực này, Trung Đông còn có những đặc điểm riêng. Ngoài ra, tỷ lệ người giàu trong khu vực này đã tăng từ 2,4% lên 3,1% trong vòng năm năm qua. Đặc biệt, đây là khu vực duy nhất được dự đoán sẽ giữ vững tỷ lệ này trên toàn cầu cho đến năm 2031, với dự báo có 28.956 người siêu giàu (UHNWI) vẫn chiếm 3,1% tổng số.

2 TỶ PHÚ PHÂN TÁN

Trên thế giới hiện có 3.110 tỷ phú phân bố khá rõ ràng theo mặt địa lý. Xét về tỷ lệ phần trăm, Ả Rập Xê Út được dự báo sẽ dẫn đầu với mức tăng 183%, tiếp theo là Ba Lan (123%), Thụy Điển (81%) và Úc (77%). Đan Mạch đứng thứ năm trong danh sách, phản ánh tính chất toàn cầu ngày càng tăng của sự phát triển tỷ phú trong tương lai.

Nhìn về phía trước, sự tăng trưởng dự kiến sẽ rất đa dạng về mặt địa lý. Xét về tỷ lệ phần trăm, Ả Rập Xê Út được dự báo sẽ dẫn đầu với mức tăng 183%, tiếp theo là Ba Lan (123%), Thụy Điển (81%) và Úc (77%). Đan Mạch đứng thứ năm trong danh sách, phản ánh tính chất toàn cầu ngày càng tăng của sự phát triển tỷ phú trong tương lai.

3 THỊ TRƯỜNG MỚI

Sự Tăng Trưởng của Tầng Lớp Siêu Giàu Toàn Cầu Trong vòng 5 năm tới, sự gia tăng của tầng lớp siêu giàu (UHNWI) toàn cầu sẽ không xuất phát từ những quốc gia quen thuộc, mà từ các nền kinh tế đang phát triển nhanh chóng. Các Quốc Gia Dẫn Đầu, Indonesia, đứng đầu với dân số trên 30 triệu người, dự kiến sẽ tăng 82% vào năm 2031. Ả Rập Xê Út và Ba Lan theo sát với mức tăng trưởng trên 60%. Việt Nam ghi nhận mức tăng gần 60%, cho thấy tốc độ hình thành các trung tâm giàu có mới đang diễn ra nhanh chóng trên khắp Đông Nam Á.

Châu Âu cũng đã cho thấy sự phát triển mạnh mẽ, với Thụy Điển, Romania và Hy Lạp đều ghi nhận mức tăng trưởng đáng chú ý. Bức tranh tổng thể cho thấy sự giàu có đang lan tỏa về mặt địa lý, mặc dù vẫn còn tập trung tại một số cường quốc toàn cầu.

4 SỰ TĂNG TRƯỞNG Ở CHÂU ÚC

Úc nổi bật so toàn cầu về mức độ giàu có. Dự báo rằng số lượng người siêu giàu (UHNW) tại đây sẽ tăng gần 60% trong vòng 5 năm tới, đạt khoảng 26.095 người, tương đương gần 1/1000 dân. Sự gia tăng này không chỉ phản ánh giá bất động sản cao mà còn cho thấy một nền kinh tế đa dạng và bền vững, dựa trên nông nghiệp và khai khoáng, đồng thời ngày càng được thúc đẩy bởi lĩnh vực tài chính, dịch vụ kinh doanh và ngành công nghệ phát triển nhanh chóng.

Cùng nhau, những động lực này đã hình thành nên một nguồn tài sản phong phú vượt trội so với nhiều nền kinh tế tương tự. Kết quả là, số lượng tỷ phú ở Úc được dự đoán sẽ tăng 77% từ năm 2026 đến năm 2031. Trong bối cảnh thế giới đang chứng kiến sự chuyển dịch của cải, Úc nổi bật với sự đa dạng và tính bền vững trong câu chuyện tạo ra sự giàu có của mình.

5 SỰ THỐNG TRỊ CỦA HOA KỲ

Quy mô vẫn đóng vai trò quan trọng – điều này thể hiện rõ nét tại Mỹ. Mặc dù tốc độ tăng trưởng có vẻ khiêm tốn so với các thị trường mới nổi, nhưng trong 5 năm tới, Mỹ dự kiến sẽ có thêm hơn 136.000 người siêu giàu (UHNWI), số lượng này vượt xa tổng số người siêu giàu ở tất cả các khu vực khác trên toàn cầu. Điều này phản ánh sự sâu sắc của nền tảng tạo ra sự giàu có tại Mỹ. Các thị trường vốn lớn nhất và có tính thanh khoản cao nhất trên thế giới vẫn tiếp tục tạo ra những khối tài sản khổng lồ thông qua tài chính, vốn tư nhân và thị trường chứng khoán. Công nghệ vẫn là một yếu tố mạnh mẽ trong việc mở rộng quy mô, từ các gã khổng lồ nền tảng cho đến trí tuệ nhân tạo, công nghệ sinh học và các hệ sinh thái công nghệ tiên tiến hỗ trợ việc tái đầu tư vốn.



Với sự phát triển nhanh chóng, điều quan trọng là Hoa Kỳ kết hợp đổi mới với quy mô: sở hữu một thị trường nội địa rộng lớn, hệ thống pháp lý và tài chính tinh vi, cùng khả năng tiếp cận vốn chưa từng có. Kết quả là sự bền vững trong tạo lập tài sản, có thể tái đầu tư ở quy mô công nghiệp.

6 SỰ TRỞ DẬY CỦA ẤN ĐỘ

Câu chuyện về tầng lớp siêu giàu (UHNW) ở Ấn Độ phản ánh quá trình mở rộng nhanh chóng, tiếp theo là sự hợp nhất quy mô lớn. Từ năm 2021 đến năm 2026, số lượng người sở hữu tài sản trên 30 triệu USD đã tăng vọt 63%, từ hơn 12.000 người lên gần 20.000 người. Điều này cho thấy sự tạo ra của cải phi thường trong các lĩnh vực công nghệ, công nghiệp và thị trường vốn. Dự báo rằng sự tăng trưởng này sẽ tiếp tục, mặc dù với tốc độ chậm hơn, với mức tăng thêm 27% vào năm 2031, nâng tổng số lên hơn 25.000 người.

Đường đi này phản ánh chân dung kinh tế của Ấn Độ. Sự phát triển: từ một nền kinh tế khởi nghiệp, Ấn Độ đang chuyển mình thành một nền kinh tế với nguồn vốn phong phú hơn, thị trường tài chính tinh vi hơn và một cộng đồng ngày càng lớn các nhà sáng lập cùng nhà đầu tư toàn cầu. Sự chuyển mình này bao gồm số hóa, các cổ phiếu niêm yết, vốn tư nhân cùng các doanh nghiệp gia đình. Các doanh nghiệp tư nhân đóng góp một vai trò quan trọng. Kết quả là, một nền tảng siêu giàu đang ngày càng được mở rộng và củng cố, nhờ vào sự tăng trưởng bền vững và dài hạn.

Sự Tăng Trưởng của Nhóm Người Siêu Giàu Toàn Cầu Sự gia tăng số lượng người siêu giàu trên toàn cầu trong 5 năm tới đang được thúc đẩy bởi các nền kinh tế đang trưởng thành nhanh chóng.



Tòa nhà One Hyde Park ở London

Nền kinh tế Tài phiệt: 20 năm sau

Ấn bản đầu tiên của Báo cáo Thịnh vượng cho rằng nền kinh tế của giới siêu giàu sẽ tái định hình toàn cầu. Hai thập kỷ sau, chúng tôi đã hỏi những người có mặt ngay từ đầu trên thị trường: Liệu dự đoán đó có còn chính xác?

Trở lại năm 2007, các nhà nghiên cứu của Knight Frank đã gặp gỡ Citi Private Bank để thảo luận về khái niệm "nền kinh tế tài phiệt" (plutonomy), mô hình kinh tế trong đó giới siêu giàu nắm giữ phần lớn tài sản toàn cầu, và ngày càng gia tăng.

Thuật ngữ này được đặt ra bởi Ajay Kapur, khi đó là Chiến lược gia Cổ phiếu Toàn cầu của Citi. Đối với nhóm của ông, đó là một luận điểm đầu tư. Nếu tài sản tập trung ở tầng lớp thượng lưu, thì việc đổ vốn vào các khoản đầu tư sinh lời là điều hợp lý. Tại Knight Frank, động lực này được phản ánh trong thị trường bất động sản cao cấp. Những ngôi nhà sang trọng, các dự án phát triển như One Hyde Park ở London – việc xây dựng bắt đầu cùng năm đó – và những vị trí đắc địa nhất đang được định hình bởi một tầng lớp người mua siêu giàu đang mở rộng nhanh chóng. Bằng cách đặt tên như vậy, Citi đã biến một nhóm các lực lượng kinh tế thành một hiện tượng dễ nhận biết, có thể được nghiên cứu và hành động dựa trên đó.

THE WEALTH REPORT AT 20

Các yếu tố thúc đẩy rất rõ ràng: đổi mới tài chính, tạo ra của cải nhờ công nghệ, môi trường chính sách thân thiện với chủ nghĩa tư bản, quy định tương đối lỏng lẻo và sự cởi mở đối với nhân tài toàn cầu thông qua nhập cư. Những điều kiện này phổ biến ở nhiều nền kinh tế hàng đầu, từ Mỹ và Anh đến một số khu vực ở châu Âu, Nga vào thời điểm đó và các thị trường trọng điểm ở châu Á.

Knight Frank rời cuộc họp đó với một kế hoạch đề lập một báo cáo nghiên cứu về những tác động của nền kinh tế do giới siêu giàu thống trị đối với thị trường bất động sản toàn cầu. Kết quả là sự ra đời của The Wealth Report. Kết luận rất rõ ràng: những lực lượng cấu trúc này giờ đây đã ăn sâu vào nền kinh tế toàn cầu và sẽ định hình quỹ đạo của thị trường bất động sản cao cấp và hàng xa xỉ trên toàn thế giới trong nhiều thập kỷ tới.

Hai mươi năm sau, chúng tôi đã gặp gỡ ba cá nhân quan trọng, những người đã tích cực hoạt động trên thị trường khi lời kêu gọi được đưa ra lần đầu tiên để xem xét lại vấn đề này. Dự đoán của chúng tôi đã trở thành hiện thực.

Nhân viên ngân hàng: David Poole

Chuyên gia ngân hàng tư nhân kỳ cựu David Poole nằm trong nhóm các giám đốc điều hành của Citi tại cuộc họp đầu tiên đó. Thật vậy, chính Poole là người đề xuất rằng “chúng ta cần ghi chép và phân tích những gì đang xảy ra với nền kinh tế của chúng ta”. Sáu ấn bản đầu tiên của Báo cáo Thịnh vượng (The Wealth Report) được thực hiện cùng với Ngân hàng Citi Privatebank.

Gần 20 năm sau khi khái niệm "nền kinh tế của giới siêu giàu" ra đời, ảnh hưởng kinh tế của họ ngày càng trở nên sâu sắc hơn. Theo Poole, điều này là một sự xác nhận cho luận điểm ban đầu của ông. Ông nhận định: “Thế giới đã và đang ưu ái những người giàu có hơn”. Trong hai thập kỷ qua, “sự gia tăng tài sản càng trở nên mạnh mẽ hơn khi bạn tiến gần lên đỉnh của kim tự tháp giàu có”.

Sự phân hóa này càng trở nên mạnh mẽ hơn sau cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu. Việc tiếp cận nguồn tín dụng giá rẻ chưa từng có đã cho phép những cá nhân giàu có nhất thế giới tối đa hóa tài sản của họ và tích lũy vốn trong bối cảnh lạm phát tài sản không ngừng gia tăng. Các ngân hàng dễ dàng hỗ trợ điều này, cho vay dựa trên bảng cân đối kế toán của họ với lãi suất thấp chỉ ở mức một chữ số, trong khi khách hàng thu được lợi nhuận lên đến hai chữ số từ các khoản đầu tư và dự án thương mại. Poole nhấn mạnh rằng các doanh nhân bất động sản hàng đầu thường chỉ đầu tư một khoản vốn tối thiểu, trong khi ngân hàng sẽ tài trợ phần còn lại.

Bên cạnh quá trình tài chính hóa, công nghệ và sự thay đổi trong khẩu vị rủi ro đã đóng vai trò quan trọng trong việc tăng cường sức mạnh của vốn. Poole so sánh nguồn vốn năng động, chủ trọng đổi mới của Mỹ, nơi "hưởng lợi rất nhiều từ sự bùng nổ công nghệ", với các thị trường thận trọng hơn, tập trung vào lương hưu như ở Anh. Đồng thời, giới siêu giàu ngày càng trở nên linh hoạt hơn, dễ dàng chuyển nhượng vốn, đầu tư và nơi cư trú giữa các trung tâm toàn cầu.

Nhưng trong khi sự kết hợp giữa lãi suất thấp, sự đổi mới công nghệ và sự tài chính hóa nền kinh tế có thể đã thúc đẩy mạnh mẽ sự tập trung của cải, thì những rạn nứt về địa chính trị và xã hội do đó gây ra hiện đang đặt ra rủi ro nghiêm trọng đối với vốn toàn cầu, Poole lập luận.

Ông cho rằng bản chất tích cực của cải cách giới thượng lưu đã trở nên "mang tính chính trị". Khi tầng lớp thượng lưu ngày càng chiếm thị phần lớn hơn, tính hợp pháp của hệ thống ngày càng bị đặt dấu hỏi. Ông cảnh báo: “Tình trạng này không thể tiếp diễn”, đồng thời lưu ý rằng sự bất bình đẳng cực đoan cuối cùng sẽ dẫn đến “phản ứng ngược”.

Phản ứng chính trị đã bắt đầu thể hiện rõ qua sự trỗi dậy của chủ nghĩa dân túy ở cả cánh tả và cánh hữu, cùng với sự chuyển hướng mạnh mẽ khỏi thương mại tự do toàn cầu. Poole chỉ ra việc áp đặt thuế quan rộng rãi và chủ nghĩa bảo hộ đang len lỏi như những cơ chế mà các quốc gia và các tầng lớp dân cư bịt miệng quyền đang sử dụng để chống lại một hệ thống dường như ưu tiên sự giàu có.

Nhìn về tương lai, ông khuyến nghị rằng việc bảo tồn trong bối cảnh đầy biến động như hiện nay, việc duy trì sự giàu có sẽ yêu cầu phải quay trở lại với "chính sách và kinh tế trung dung" nhằm khôi phục sự ổn định và kiểm soát những xung đột chính trị gây tổn hại đến sự giàu có. Mặc dù ông nhận định bối cảnh địa chính trị hiện tại là phức tạp nhất mà ông từng chứng kiến trong sự nghiệp kéo dài qua nhiều thập kỷ, ông vẫn kiên quyết cho rằng “lạc quan và tự tin” là những thuộc tính thiết yếu của thị trường. Giới siêu giàu có thể đã thống trị những thập kỷ gần đây bằng cách tận dụng làn sóng toàn cầu hóa và tín dụng giá rẻ, nhưng việc duy trì ảnh hưởng kinh tế của họ trong 20 năm tới sẽ phụ thuộc rất nhiều vào khả năng định hướng một thế giới bị chia rẽ sâu sắc.

DAVID POOLE - Ông David, cựu Giám đốc Ngân hàng Tư nhân Citi tại Vương quốc Anh, vốn gốc Ireland, hiện là Cố vấn cấp cao tại Smith Square. Các đối tác và thành viên thuộc nhóm New Quadrant, cùng với các văn phòng quản lý tài sản toàn cầu.

Người đại diện: Andrew Hay

Năm 2001, một khách hàng đến văn phòng của Andrew Hay để thảo luận về một ngôi nhà sang trọng ở vùng nông thôn nước Anh, ban đầu được mua với giá 3,4 triệu đô la Mỹ. Khi Hay đề xuất mức định giá kỷ lục 5,4 triệu đô la Mỹ, khách hàng đã từ chối, dự đoán con số sẽ cao hơn nhiều. Một tháng sau, ngôi nhà được bán với giá 12,1 triệu đô la Mỹ. "Khách hàng nói, “Andrew, sự giàu có đã tăng vọt”, Hay nhớ lại. “Điều đó chưa thể nhìn thấy rõ, nhưng nó đã xảy ra và đang tiếp diễn.”

Trong suốt những năm đầu thập niên 2000, sự tạo ra của cải này đã được thúc đẩy bởi quá trình toàn cầu hóa bất đầu và sự chuyển dịch từ các ngân hàng thương mại truyền thống sang các nhà tài chính được hỗ trợ bởi công nghệ. “Công nghệ thực sự bắt đầu ảnh hưởng đến lĩnh vực này,” Hay chia sẻ, “điều này đã thúc đẩy một “sự chuyển đổi”.

“Cho phép mọi người kiểm được rất nhiều tiền một cách nhanh chóng.”

Sau cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, sự gia tăng mạnh mẽ của vốn tư nhân đã làm thay đổi căn bản các chuẩn mực hành vi của giới nhà giàu. Mô hình truyền thống sở hữu một ngôi nhà chính duy nhất đã nhường chỗ cho đầu ẩn xuyên biên giới, tạo ra nhu cầu tăng vọt đối với các tài sản siêu cao cấp trên toàn cầu. Như Hay đã nói, “Đột nhiên 100 người giàu muốn sở hữu năm ngôi nhà mỗi người.”

Sự tiến bộ trong giao tiếp đã giúp giới thượng lưu thoát khỏi những phòng hợp vật lý. Ngày nay, như Hay đã chỉ ra, “sự giàu có thực sự, thực sự là di động,” cho thấy rằng chiếc du thuyền siêu sang hiện nay hoạt động như một khách sạn sáu sao, được trang bị đầy đủ cơ sở hạ tầng để điều hành một doanh nghiệp toàn cầu.

Tuy nhiên, kỷ nguyên không ma sát của vốn không biên giới đang gặp phải một số trở ngại. Trong thập kỷ qua, Hay nhận thấy bản đồ đầu tư toàn cầu đang thu hẹp lại đối với giới siêu giàu. Trước đây, các nhà phân bổ vốn có thể thoải mái xem xét đến 15 thị trường khác nhau, nhưng “sự biến động đã làm giảm số lượng địa điểm mà mọi người cảm thấy an tâm để đầu tư.” Hệ quả là vốn đang được tập trung vào một vài trung tâm cốt lõi như New York, Florida, Dubai, London và Singapore. Như Hay đã nói, “Với sự bất ổn ngày càng gia tăng, liệu danh sách đó có thể giảm xuống hơn nữa không?”

Đề điều hướng trong bối cảnh ngày càng thu hẹp này, các tỷ phú đang rất dựa vào các văn phòng quản lý gia sản. Những gia đình giàu có nhất hiện nay thường phân chia tài sản của họ qua nhiều văn phòng khác nhau, thường nằm ở châu Mỹ, châu Âu và châu Á-Thái Bình Dương. Sự đa dạng hóa này được thúc đẩy bởi nhu cầu sâu sắc về an ninh và pháp quyền.

Mặc dù gặp phải thuế cao và sự bất ổn chính trị tại Anh, một số gia đình nổi tiếng vẫn tìm đến London vì “pháp quyền vẫn được duy trì vững chắc,” ngay cả khi nhiều nhà đầu tư toàn cầu khác ngày càng xem châu Âu như “một bảo tàng, chứ không phải là nơi để đầu tư,” theo lời một tỷ phú khai thác mỏ người Úc.

Bức tranh tài sản hiện đại cũng bị che mờ bởi gánh nặng quy định ngày càng gia tăng. Các cuộc kiểm tra chống rửa tiền nghiêm ngặt đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến quyền tự quyết của các gia đình giàu có khi hoạt động trên nhiều khu vực pháp lý. Như Hay lưu ý, trích dẫn lời một đồng nghiệp cũ, “cuối cùng, sự xa xỉ lớn nhất đối với những gia đình này sẽ là sự riêng tư.”

Nhìn về nửa thập kỷ tới, Hay dự đoán rằng Hoa Kỳ sẽ vẫn là động lực không thể tranh cãi trong việc tạo ra của cải toàn cầu, nhờ vào “tinh thần khởi nghiệp” không ngừng nghỉ và sức mạnh phi tập trung của nền kinh tế. Đồng thời, sự căng thẳng xã hội về sự tập trung của cải cực đoan đang gia tăng trên toàn cầu. Ông Hay vẫn rất nhạy cảm với các rủi ro địa chính trị. Khi được hỏi liệu sự bất bình đẳng ngày càng gia tăng này có thể dẫn đến một cuộc thanh toán chính trị kịch tính hay không, ông đã trả lời một cách thận trọng.

“
Mô hình truyền
thống sở hữu một
bất động sản chính
duy nhất đang dần
nhường chỗ cho xu
hướng sở hữu xuyên
biên giới. Điều này
đã tạo ra nhu cầu
tăng vọt đối với các
tài sản siêu cao cấp
trên toàn cầu.

“Liệu có những thay đổi đáng kể nào trong tương lai không? Tôi không chắc chắn. Tôi không nghĩ rằng điều này sẽ liên quan đến sự giàu có. Thay vào đó, tôi cho rằng nó có thể liên quan đến nước và các nguồn tài nguyên thiết yếu.” Trong tương lai, giới tinh hoa toàn cầu có thể sẽ tiếp tục thực hiện chiến lược đa dạng hóa mang tính phòng thủ, tập trung giữ tài sản của họ ở những khu vực mà sự tăng trưởng năng động đi kèm với sự bảo đảm pháp lý vững chắc.”

ANDREW HAY - Cựu Giám đốc Toàn cầu của mảng Bất động sản tại Knight Frank, hiện đang giữ vai trò cố vấn chiến lược cho các gia đình tư nhân và doanh nghiệp toàn cầu.

Nhà đầu tư: Jonathan Goldstein

Jonathan Goldstein, Giám đốc điều hành và đồng sáng lập của Cain International – câu lạc bộ bóng đá Chelsea – cũng là một trong những người đồng sở hữu, vẫn kiên định với quan điểm rằng nền kinh tế toàn cầu vẫn có khả năng mang lại lợi nhuận vượt trội cho các nhà đầu tư nếu họ tập trung vào những gì mà giới thượng lưu mong muốn.

Đây không chỉ là một lý thuyết kinh tế đơn giản: Được hỗ trợ bởi vốn từ chính phủ và các văn phòng quản lý gia sản, Goldstein đang đầu tư một cách cẩn thận vào bất động sản và khách sạn siêu sang. Khi sự tạo ra của cải và tính di động vốn chưa từng có đang định hình lại bối cảnh toàn cầu, chiến lược của ông đưa ra một kế hoạch quan trọng cho việc đầu tư vào một tương lai kinh tế do giới siêu giàu chi phối.

Sự giàu có phi thường và cách thức chi tiêu sự giàu có này cũng đã có sự thay đổi. Ông nhận định: “Sau đại dịch, người tiêu dùng bất ngờ thực sự muốn chi tiền cho trải nghiệm, chứ không chỉ để tích lũy vật chất,” đồng thời chỉ ra sự chuyển hướng rõ rệt sang tính độc quyền và sự riêng tư.

Sự chuyển đổi cấu trúc này đã biến giới thượng lưu toàn cầu thành những người tiêu dùng và nhà phân bổ siêu di động, ngày càng thoát ly khỏi biên giới truyền thống. “Mọi người chưa bao giờ di động như ngày nay,” Goldstein nhận xét, lưu ý đến sự tách rời ngày càng tăng khỏi các quốc gia truyền thống.

Ông đang củng cố niềm tin này bằng nguồn vốn đáng kể, tập trung vào thị trường siêu sang, đặc biệt là các khu dân cư có thương hiệu, khách sạn cao cấp và câu lạc bộ tư nhân.

Được hỗ trợ bởi các văn phòng quản lý gia sản lớn, các khoản đầu tư của ông trải rộng trên các thị trường có rào cản gia nhập cao từ Beverly Hills đến Miami, châu Âu và Trung Đông.

Đối với Goldstein, giá trị thực sự nằm ở chất lượng không thỏa hiệp và niềm tin thương hiệu đã được thiết lập. Ở phân khúc cao cấp của thị trường, “mọi người sẵn sàng trả giá cao để có được quyền tiếp cận độc quyền với những trải nghiệm xa xỉ thực sự,” ông giải thích.

Tuy nhiên, việc thực hiện chiến lược này đòi hỏi rất cao và tốn nhiều công sức.



Yếu tố thuế ở Miami đáp ứng mọi tiêu chí

“
Mọi người sẵn lòng
chi trả mức giá cao
hơn trung bình để
có được quyền truy
cập độc quyền vào
những trải nghiệm
xa xỉ thực sự.

“Đây không phải là thế giới dành cho người nghiệp dư,” Goldstein cảnh báo, đồng thời nói thêm rằng “sự tập trung cao độ vào từng chi tiết nhỏ nhất của bất động sản và dịch vụ cuối cùng đồng nghĩa với việc hiểu rõ khách hàng và thế giới của họ là vô cùng quan trọng”.

Goldstein không hề mù quáng trước những rủi ro tiềm ẩn trong sự tập trung của cải. Ông thẳng thắn thừa nhận sự phân đối chính trị ngày càng gia tăng và việc thiếu hiệu ứng “lan tỏa”, cảnh báo rằng việc bỏ qua những vấn đề này “gây ra những rủi ro thực sự cho sự gắn kết xã hội, vốn là mối đe dọa thực sự đối với mô hình”.

Tuy nhiên, thay vì làm mất hiệu lực luận điểm đầu tư của ông, những áp lực này dường như chỉ đơn giản là vẽ lại bản đồ. Khi các chính trị gia cân nhắc thuế tài sản, giới siêu giàu đang di cư. “Nếu bạn có sự lựa chọn, bạn sẽ chuyển đến Miami,” Goldstein nói, chỉ ra xu hướng dịch chuyển rộng rãi hơn đến các trung tâm có thuế thấp và tiện nghi cao như UAE và Ý, trong khi các thị trường truyền thông thống trị như London đang gặp khó khăn dưới các chế độ thuế khắc nghiệt hơn, dẫn đến “thị trường bị rút cạn oxy”.

Nhìn về phía trước, Goldstein xem đây là một xu hướng cấu trúc kéo dài nhiều thập kỷ chứ không phải là một giao dịch cuối chu kỳ. Ông tin rằng để hiểu được tương lai của lĩnh vực này, cần phải xem xét các thị trường kết hợp hoàn hảo giữa hàng xa xỉ với môi trường pháp lý thuận lợi. “Theo quan điểm của tôi, bạn không thể hiểu được thị trường hàng xa xỉ ngày nay trừ khi bạn hiểu Dubai,” ông khẳng định và đưa ra ví dụ.

Bất chấp những biến động địa chính trị và kinh tế vĩ mô, niềm tin của Goldstein vào sức mua bền vững của giới thượng lưu toàn cầu vẫn không hề lay chuyển. Đối với ông, chiến lược phục vụ giới siêu giàu là rõ ràng và bền vững: “Tôi nghĩ đó là một loại tài sản đang phát triển và nó chỉ có một chiều hướng.”

JONATHAN GOLDSTEIN - Jonathan là đồng sáng lập và giám đốc điều hành của Cain, một công ty đầu tư đa quốc gia tập trung vào bất động sản.

Chương tiếp theo của London

Thủ đô Luân Đôn của Anh đã định hình nên một kỷ nguyên kinh tế toàn cầu dưới sự thống trị của giới siêu giàu. Giờ đây, thành phố này cần phải học cách chia sẻ ánh hào quang của mình.

Nếu những năm 2000 đánh dấu sự khởi đầu của một kỷ nguyên mới trong nền kinh tế toàn cầu do giới siêu giàu thống trị, thì Luân Đôn là nơi hình thành thực sự của hiện tượng này.

Sự kết hợp giữa niềm tin trước cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, dòng vốn tự do và quy định lỏng lẻo - cùng với một tầng lớp chính trị khá thoải mái với sự giàu có tột bậc - đã khiến ấn bản năm 2007 của Báo cáo Thịnh vượng mô tả Luân Đôn là “thủ đô thực tế của nền kinh tế mới do giới siêu giàu thống trị”.

Tình trạng này đã hình thành từ lâu. Cho đến khoảng giữa những năm 1980, nhiều người cho rằng các thành phố lớn đang suy tàn. Dân số Luân Đôn giảm từ 8,6 triệu người trước chiến tranh xuống còn 6,6 triệu người vào năm 1985. Sự tự do hóa kinh tế, bắt đầu với “Vụ nổ lớn” tài chính, đã đảo ngược xu hướng này, mở ra một thời kỳ phục hồi kéo dài hai thập kỷ, đỉnh điểm là sự lạc quan của những năm đầu nhiệm kỳ Thủ tướng Tony Blair. Luân Đôn trở thành hình mẫu cho một thành phố toàn cầu hiện đại, kết hợp tài chính, pháp luật, ngôn ngữ, văn hóa và khả năng kết nối theo cách mà ít đối thủ nào có thể sánh kịp.

Thử thách thực sự đầu tiên đến với cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008, tiếp theo là Brexit, đại dịch Covid-19 và một thời kỳ bất ổn chính trị kéo dài, do áp lực kinh tế, cuộc tranh luận xung quanh các vấn đề như nhập cư và sự trỗi dậy của các đảng phái chính trị cực đoan hơn. Mỗi sự kiện đều làm dấy lên những dự đoán về sự suy giảm, nhưng cuối cùng đã chứng minh là không có cơ sở. Việc so sánh hiệu suất của Tập đoàn Thành phố Luân Đôn vẫn cho thấy thành phố này là trung tâm tài chính hàng đầu thế giới. Chỉ số Trung tâm Tài chính Toàn cầu mới nhất của Z/Yen, một tổ chức tư vấn có trụ sở tại Luân Đôn, dựa trên 140 chỉ số, xếp New York ở vị trí thứ nhất và Luân Đôn ở vị trí thứ hai, chỉ cách nhau một điểm.

SỰ THỐNG TRỊ BỊ ĐE DỌA

Các mối đe dọa đến sự thống trị của Luân Đôn thường xuất hiện đột ngột, nhưng nỗi lo lắng về vai trò của thành phố này trên trường quốc tế lại âm thầm gia tăng. Việc điều chỉnh thuế tài sản và thuế bất động sản vẫn tiếp diễn song song với sự trỗi dậy của các đối thủ cạnh tranh có thuế suất thấp như Dubai.

Những thay đổi đối với chế độ người không thường trú được công bố vào tháng 10 năm 2024 đã khiến một loạt các cá nhân giàu có, có tầm ảnh hưởng lớn tuyên bố họ sẽ chuyển đi nơi khác. Dự báo từ Văn phòng Trách nhiệm Ngân sách cho thấy có thể lên đến 20% người nước ngoài không cư trú tại Anh sẽ bị ảnh hưởng và có khả năng rời đi, tương đương với khoảng 1.200 người. Trung tâm Nghiên cứu Kinh tế và Kinh doanh dự đoán con số này có thể gần đạt một phần tư.

Giáo sư Tony Travers thuộc Khoa Chính trị tại Trường Kinh tế London vẫn giữ thái độ lạc quan về vai trò của London như một trung tâm kinh tế và thịnh vượng. Ông nhận định rằng những dự đoán về sự suy giảm đã “vượt xa mọi cách giải thích hợp lý về sự thay đổi”. London vẫn giữ vị trí là vùng kinh tế đô thị lớn thứ ba trên thế giới, và quy mô khổng lồ cùng sự đa dạng của các hoạt động diễn ra khắp thủ đô là điều khó có thể tái tạo ở bất kỳ nơi nào khác. Theo ông, Brexit chính là minh chứng cho việc, một khi vốn và hoạt động kinh tế đã tập trung tại London, chúng rất khó bị dịch chuyển đi nơi khác.

Những lợi thế mà thành phố nhận được cũng rất đáng kể. Các cơ sở hạ tầng quan trọng như hệ thống giao thông cho tuyến Elizabeth mới của London đã tăng cường khả năng kết nối, trong khi các di sản văn



“

Luân Đôn tiếp tục giữ vị trí là vùng kinh tế đô thị lớn thứ ba trên thế giới, với quy mô khổng lồ và sự đa dạng trong các hoạt động mà nơi đây mang lại, điều này thật khó để có thể thay thế.

“

Những cư dân London giàu có rời khỏi thành phố đã nhận ra rằng "cỏ bên kia hàng rào không phải lúc nào cũng xanh hơn."

hóa vẫn được bảo tồn, khu West End của London đã phục hồi nhanh chóng hơn so với Broadway của New York sau đại dịch, và vẫn tiếp tục thu hút một lượng lớn du khách hàng năm, thậm chí còn vượt qua cả các trận đấu bóng đá Ngoại hạng Anh. Ấn bản mới nhất của Cẩm nang Michelin cho thấy nền ẩm thực London đang nhanh chóng rút ngắn khoảng cách với Paris, và dự đoán rằng trong vòng 10 năm tới, thủ đô nước Pháp sẽ có nhiều sao Michelin hơn.

NIỀM TIN BỊ XÓI MÒN

Tuy nhiên, theo Travers, nếu các chính phủ không chú ý đến vai trò của giới thượng lưu trong sự phát triển mạnh mẽ của nền văn hóa London, điều này sẽ dẫn đến những hậu quả nghiêm trọng. Tóm lại, “bạn cần có luật sư, quỹ đầu cơ, nhà đầu tư tư nhân và cả ngành dịch vụ tài chính cũng như kinh doanh. Bạn cần nhiều hơn là chỉ những ánh đèn lấp lánh của một thành phố lớn.”

London hiện đang cần một giai đoạn ổn định để giữ vững lợi thế cạnh tranh của mình. Travers lập luận rằng mối nguy không phải là London đột nhiên trở nên ít cạnh tranh, mà là sự bất ổn chính trị và tài chính kéo dài sẽ dần dần làm giảm niềm tin ở những khía cạnh nhỏ. Ông nói: “Bạn không muốn có sự bất ổn chính trị, và cũng không muốn cảm thấy rằng hệ thống thuế của bạn luôn đứng trước nguy cơ cải cách theo cách làm cho nó kém hấp dẫn hơn so với hiện tại.” “Các chính phủ trước đây đã thực hiện điều này trong suốt nhiều năm.”

Số liệu tin cậy về sự dịch chuyển tài sản rất hiếm, nhưng thị trường bất động sản cao cấp có thể là một chỉ số đáng xem xét. Trên toàn cầu, doanh số bán nhà có giá trị trên 10 triệu đô la Mỹ đang gia tăng. Tuy nhiên, dữ liệu từ Knight Frank cho thấy London đang có dấu hiệu chậm lại. Trong quý cuối năm 2025, chỉ có 35 giao dịch như vậy diễn ra tại thủ đô, khiến London tụt xuống vị trí thứ bảy – sau Sydney, Miami và Singapore. Ngược lại,

trước cuộc chiến tranh Iran, Dubai đã ghi nhận 143 thương vụ trị giá 2,5 tỷ USD, tăng 39% so với quý trước về số lượng và 27% về giá trị.

Nhưng những con số này có thể được hiểu theo hai cách. Trong khi số lượng người mua nhà đang giảm, nhưng số lượng người bán nhà cũng không tăng lên – ít nhất là chưa thấy dấu hiệu. Các đại lý của Knight Frank cho biết những người mua trước đây có xu hướng tìm kiếm những ngôi nhà lớn hơn, và hiện tại họ có xu hướng chọn mua căn hộ. “Điều này phụ thuộc vào thời gian họ sẽ ở lại đây,” Alasdair Pritchard, một đối tác trong bộ phận Văn phòng Tư nhân của Knight Frank, chia sẻ (xem trang 30 để biết thêm về xu hướng này).

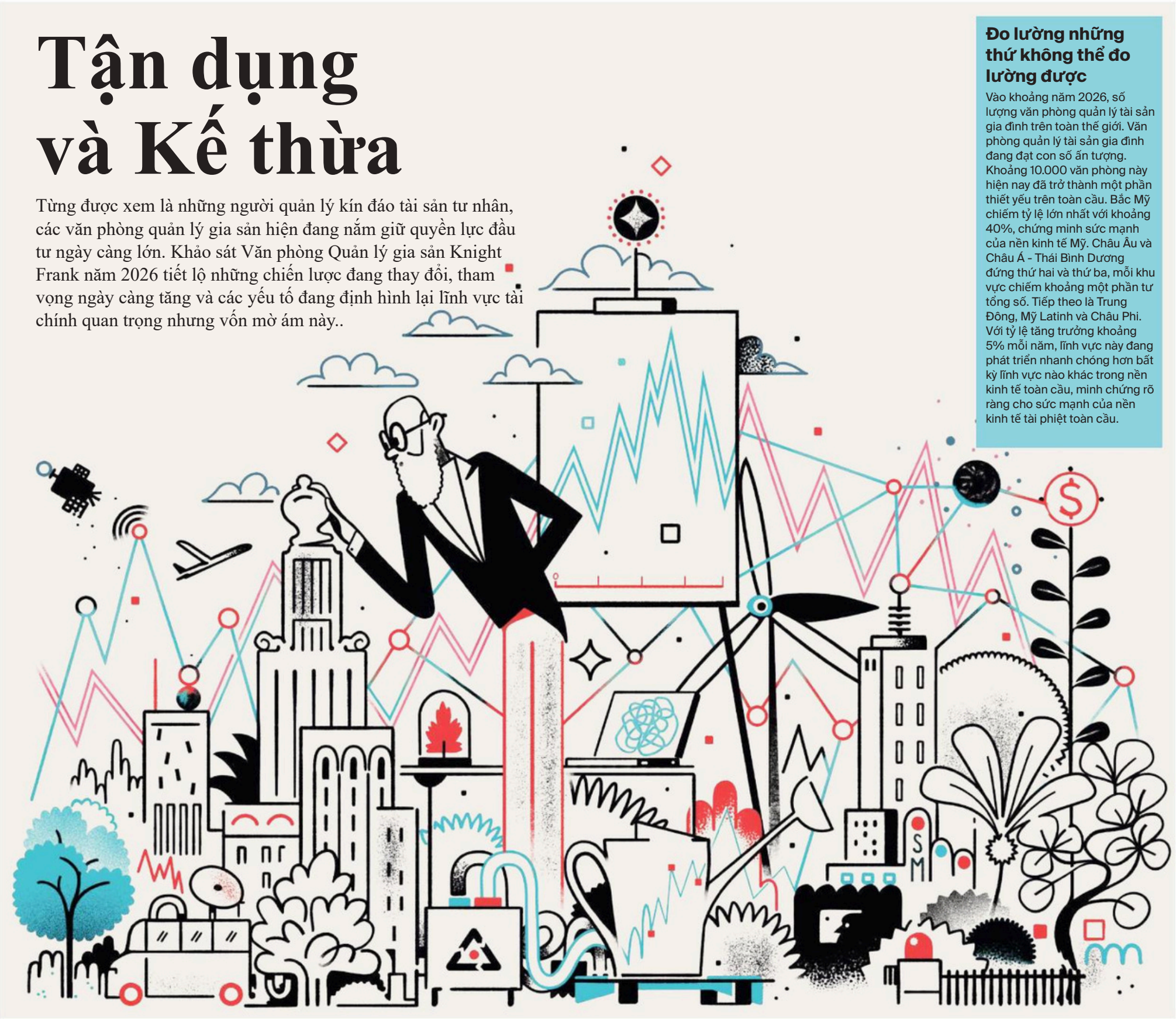
CHIỀU RỘNG VÀ CHIỀU SÂU

Ngay cả những người giàu có ở London khi rời đi cũng thường nhận thấy rằng “có ở bên kia hàng rào không phải lúc nào cũng xanh hơn”. Các quốc gia như UAE, Ý và Thụy Sĩ hiện đã tạo ra sự cạnh tranh gay gắt hơn với London so với trước đây, nhưng vẫn cảm giác rằng chưa có quốc gia nào mang lại cùng một phạm vi cơ hội, thể chế và chiều sâu văn hóa như London. Vương quốc Anh cũng không phải là quốc gia duy nhất yêu cầu người giàu phải trả nhiều tiền hơn sau những khoản chi tiêu thời đại dịch, và London cũng không phải là quốc gia duy nhất được điều hành bởi một chính quyền thành phố nghiêng về kinh tế tài chính. Kết quả là nhu cầu giảm sút, chứ không phải là sự tháo chạy hàng loạt.

“Chúng ta đã trải qua một giai đoạn đỉnh cao, khi chi phí tài chính rất thấp và những thay đổi về chế độ cư trú không gây lo ngại, với tỷ lệ 10 người mua cho mỗi căn nhà, giờ chỉ còn khoảng ba hoặc bốn người,” Pritchard chia sẻ. “London đã chứng kiến sự cạnh tranh trong suốt năm năm qua, nhưng điều thực sự thay đổi mọi thứ là vấn đề cư trú không thường trú. Điều đó đã đẩy một số người đang ở rìa thị trường phải rời đi. Nhưng họ không bán nhà của mình. Đó mới là vấn đề.”

Ảnh đèn rực rỡ của London, một khung cảnh văn hóa đầy sức hút





Tận dụng và Kế thừa

Từng được xem là những người quản lý kín đáo tài sản tư nhân, các văn phòng quản lý gia sản hiện đang nắm giữ quyền lực đầu tư ngày càng lớn. Khảo sát Văn phòng Quản lý gia sản Knight Frank năm 2026 tiết lộ những chiến lược đang thay đổi, tham vọng ngày càng tăng và các yếu tố đang định hình lại lĩnh vực tài chính quan trọng nhưng vốn mờ ám này..

Đo lường những thứ không thể đo lường được
Vào khoảng năm 2026, số lượng văn phòng quản lý tài sản gia đình trên toàn thế giới. Văn phòng quản lý tài sản gia đình đang đạt con số ấn tượng. Khoảng 10.000 văn phòng này hiện nay đã trở thành một phần thiết yếu trên toàn cầu. Bắc Mỹ chiếm tỷ lệ lớn nhất với khoảng 40%, chứng minh sức mạnh của nền kinh tế Mỹ. Châu Âu và Châu Á - Thái Bình Dương đứng thứ hai và thứ ba, mỗi khu vực chiếm khoảng một phần tư tổng số. Tiếp theo là Trung Đông, Mỹ Latinh và Châu Phi. Với tỷ lệ tăng trưởng khoảng 5% mỗi năm, lĩnh vực này đang phát triển nhanh chóng hơn bất kỳ lĩnh vực nào khác trong nền kinh tế toàn cầu, minh chứng rõ ràng cho sức mạnh của nền kinh tế tài phiệt toàn cầu.

Không còn là một lĩnh vực chỉ dành riêng cho một số ít, các văn phòng gia đình đã nhanh chóng trở thành một yêu cầu phổ biến trong giới siêu giàu ngày nay. Nhiệm vụ của họ bao gồm giám sát đầu tư, quản lý tài sản, cung cấp dịch vụ từ các khoản thanh toán gia đình hàng ngày đến lập kế hoạch kế vị phức tạp. Những văn phòng lớn nhất đã phát triển thành các nền tảng đầu tư uy tín với khả năng toàn cầu. Tuy nhiên, mặc dù lĩnh vực này có tầm quan trọng lớn, nhưng vẫn còn thiếu sự minh bạch, với nhiều chức năng nằm ngoài tầm kiểm soát của các cơ quan quản lý. Khảo sát Văn phòng Gia đình Knight Frank năm nay được thực hiện từ các cuộc phỏng vấn độc quyền với hơn 40 văn phòng gia đình trong quý 1 năm 2026, trải rộng trên các thành phố như London, New York, Dubai, Singapore, Hồng Kông và nhiều nơi khác. Khảo sát này đi sâu vào sự dịch chuyển tài sản, xung đột chiến lược giữa các thế hệ, cuộc săn lùng “alpha” không ngừng nghỉ, sự gián đoạn mới trong quản lý tài sản, vượt ra ngoài những hạn chế của ngân hàng tư nhân truyền thống. Sự trỗi dậy của văn phòng gia đình hiện đại là câu chuyện về sự mở rộng phi thường của tài sản toàn cầu. Từ công nghệ, giải trí, thể thao đến tài chính, những khối tài sản khổng lồ đang được tạo ra với tốc độ chưa từng thấy. Tuy nhiên, mặc dù lĩnh vực này đang phát triển nhanh chóng, nó vẫn rất đa dạng, từ những nền tảng được tổ chức hóa cao với đội ngũ đầu tư nội bộ đến những hoạt động nhỏ hơn, không chính thức chỉ dựa vào một vài cổ văn đáng tin cậy hoặc thậm chí chỉ một người. Câu nói “khi bạn đã gặp một văn phòng gia đình, bạn chỉ mới gặp một văn phòng gia đình” vẫn luôn đúng.

CÁI NHÌN DÀI HẠN
Bất chấp sự đa dạng này – và đôi khi là sự không chính thức – đang có sự chuyển dịch từ việc bảo toàn vốn sang một cách tiếp cận có cấu trúc hơn. Danh mục đầu tư đang được giám sát ngày càng nhiều dựa trên các mục tiêu rõ ràng, quy trình đầu tư được chính thức hóa và các quyết định được hỗ trợ bởi phân tích sâu sắc hơn và quản trị chặt chẽ. Mục tiêu không chỉ đơn giản là chấp nhận rủi ro nhiều hơn, mà còn là quản lý vốn một cách có chủ đích hơn, theo dõi hiệu suất và đảm bảo rằng tài sản đang hoạt động để đạt được các mục tiêu dài hạn. Một số xu hướng minh họa cho sự chuyển dịch này. Đầu tiên là tăng cường hợp tác, đầu tư chung với các đối tác cho phép các gia đình chia sẻ chuyên môn, phân tán rủi ro và tiếp cận các cơ hội lớn hơn. Một văn phòng quản lý tài sản gia đình từng giải thích rằng họ sẽ “không bao giờ dẫn đầu một cơ hội nào”, mà thích đầu tư chung cùng với các văn phòng quản lý tài sản gia đình hoặc cá nhân đáng tin cậy khác, mang lại sự an tâm trong việc lựa chọn thương vụ.

Thứ hai là chuyên nghiệp hóa. Trong khi những văn phòng gia đình đầu tiên có thể dựa vào các cổ văn bên ngoài, thì hiện tại, nhiều văn phòng đã sử dụng các chuyên gia nội bộ về vốn tư nhân, vốn mạo hiểm và bất động sản. Một số đang phát triển năng lực hoạt động của riêng mình, chẳng hạn như thông qua việc mua lại các doanh nghiệp phát triển, quỹ hoạch hoặc xây dựng để hỗ trợ cho các chiến lược đầu tư bất động sản. Thứ ba là đa dạng hóa. Danh mục đầu tư hiện đang bao gồm sự kết hợp giữa các tài sản thanh khoản truyền thống với vốn tư nhân, vốn mạo hiểm, cơ sở hạ tầng và đầu tư trực tiếp vào bất động sản. Mục tiêu không chỉ là đa dạng hóa vì lợi ích riêng đó, mà là nhằm theo đuổi lợi nhuận bền vững và dài hạn qua nhiều chu kỳ kinh tế. **LỢI THẾ LINH HOẠT** Động lực hướng tới hiệu suất này cũng đang thúc đẩy quá trình toàn cầu hóa. Các gia đình giàu có ngày càng thiết lập nhiều cơ sở để tiếp cận các thương vụ, mạng lưới và nhân tài. London và New York vẫn giữ vị trí trung tâm quan trọng, nhưng những địa điểm mới như Dubai, Hồng Kông và Singapore đang phát triển mạnh mẽ. Mặc dù có sự bất ổn do chiến tranh Iran gây ra, Dubai vẫn mang lại cảm giác giống như một “hành lang” mà qua đó sự giàu có toàn cầu đang chảy, nhờ vào khả năng kết nối và môi trường kinh doanh thuận lợi của mình. Mặc dù năng lực nội bộ đang phát triển, các văn phòng gia đình vẫn duy trì mối quan hệ chặt chẽ với các ngân hàng tư nhân và các nhà quản lý tài sản, những nhà cung cấp thiết yếu cho dịch vụ lưu ký, quản lý thành khoản và thông tin thị trường. Có những ý kiến phê bình rằng các ngân hàng cung cấp các sản phẩm quá “bình thường”, nhưng cũng có sự thừa nhận rằng quy định hạn chế đã làm giảm mức độ đổi mới của các ngân hàng. Nhìn về tương lai, sự gián đoạn có khả năng sẽ định hình lại hệ sinh thái quản lý tài sản nói chung. Công nghệ, nền tảng dữ liệu và các công cụ tìm kiếm giao dịch được cải tiến đang cho phép các tổ chức phân tích một lượng lớn cơ hội đầu tư và cung cấp chúng cho khách hàng một cách hiệu quả hơn. Các ngân hàng và nhà quản lý tài sản đánh giá các văn phòng gia đình là một trong những phân khúc hấp dẫn nhất trên thị trường và đang đầu tư mạnh mẽ để giữ vững vị thế của mình. Trong bối cảnh này, các văn phòng gia đình đơn lẻ đặc biệt có thể chứng tỏ khả năng phục hồi độc đáo. Tính linh hoạt, tốc độ ra quyết định và sự phù hợp với một nền tảng vốn duy nhất cho phép chúng thích ứng nhanh chóng với các cơ hội mới. Trong một thế giới đang chứng kiến sự gia tăng nhanh chóng của cái và một thị trường ngày càng phức tạp, liệu sự nhanh nhẹn có phải là lợi thế lớn nhất? Hãy xem trang tiếp theo để tìm hiểu thêm về các chủ đề chính mà nhóm chuyên gia của chúng tôi đã nêu bật.



KHẢO SÁT VĂN PHÒNG QUẢN LÝ GIA SẢN 2026
Đăng ký để nhận thông tin cập nhật chi tiết từ Khảo sát văn phòng quản lý gia sản 2026, sẽ được gửi thẳng đến hộp thư của bạn.

Các chủ đề chính

Từ Bất Động Sản đến Quản Lý Tài Sản Không có rào cản nào, chúng ta sẽ khám phá năm lĩnh vực trọng tâm nổi bật từ mô hình Khảo sát Family Office của Knight Frank Năm 2026

1 BẤT ĐỘNG SẢN ĐANG ĐƯỢC NHU CẦU CAO

Nhiều gia đình mô tả bất động sản là một “niềm đam mê cốt lõi” và là một loại tài sản tự nhiên cho sự giàu có được tạo ra thông qua tinh thần kinh doanh hoặc điều hành doanh nghiệp. Một người nói: “Nó gần như được coi là một nơi trú ẩn an toàn. Đó là một tài sản hữu hình và thực tế là nó được bảo đảm bằng tài sản mang lại sự an tâm.”

Quyền sở hữu trực tiếp vẫn đặc biệt hấp dẫn, cho phép các gia đình định hình chiến lược phát triển, quản lý rủi ro và nắm bắt toàn bộ lợi nhuận thay vì chia sẻ lợi nhuận thông qua các cấu trúc quỹ.

Bất động sản cũng phù hợp với tầm nhìn dài hạn. Không chịu áp lực từ các nhà đầu tư bên ngoài hoặc vòng đời của quỹ, các văn phòng quản lý gia sản có thể vượt qua sự biến động của thị trường và tập trung vào thu nhập ổn định và sự giàu có giữa các thế hệ.

“ Đây là cơ hội rất lớn để tìm kiếm các dự án gia tăng giá trị. Ngành xây dựng ở khắp mọi nơi đều gặp khó khăn do chi phí xây dựng cao, vì vậy thực sự đang thiếu các sản phẩm chất lượng hàng đầu trên khắp châu Âu.

“ Chúng tôi đã đầu tư mạnh mẽ vào cả hệ thống cơ sở hạ tầng kỹ thuật lẫn các trung tâm dữ liệu, nhằm cung cấp năng lực cho tất cả các dự án tiềm năng.

2 CƠ HỘI GIA TĂNG GIÁ TRỊ

Mặc dù bất động sản vẫn là nền tảng của nhiều danh mục đầu tư, các chiến lược đầu tư đang trở nên tập trung và theo chủ đề hơn. Trung tâm dữ liệu đã nổi lên như một trong những cơ hội hấp dẫn nhất, được thúc đẩy bởi sự tăng trưởng nhanh chóng của trí tuệ nhân tạo (AI), điện toán đám mây và cơ sở hạ tầng kỹ thuật số.

Một số người được phỏng vấn cũng nhấn mạnh sự quan tâm đến các lĩnh vực bất động sản hoạt động khác, nơi thu nhập được hỗ trợ bởi các xu hướng kinh tế hoặc nhân khẩu học cơ bản. Ký túc xá sinh viên tiếp tục thu hút do nhu cầu ổn định từ thị trường giáo dục toàn cầu, trong khi tài sản hậu cần và phân phối đang được hưởng lợi từ sự mở rộng liên tục của thương mại điện tử. Bất động sản liên quan đến chăm sóc sức khỏe cũng đang thu hút sự chú ý khi dân số già đi.

Những lĩnh vực này kết hợp thu nhập ổn định với tiềm năng tăng trưởng dài hạn, phù hợp với nguồn vốn và khả năng nắm giữ tài sản qua nhiều chu kỳ kinh tế.



3 YẾU TỐ GIÁN ĐOẠN TIỀM NĂNG

Các cuộc phỏng vấn đã nhấn mạnh nhu cầu về sự đột phá trong quản lý tài sản nói chung. Các ngân hàng tư nhân bị ràng buộc bởi các quy định và tuân thủ sau năm 2008, tạo ra khoảng trống cho các văn phòng quản lý gia sản cần đón bẫy phức tạp, các giao dịch tư nhân trực tiếp, và các chiến lược “alpha” lợi suất cao.

Nhóm chuyên gia của chúng tôi đã xác định hai cơ hội chính: thứ nhất, một mô hình cung cấp dòng giao dịch cấp độ tổ chức mà không có sự cứng nhắc về mặt vận hành của các ngân hàng truyền thống (mặc dù họ nhận ra gần như không thể tránh khỏi các quy định); và thứ hai, tổng hợp kỹ thuật số, cho phép theo dõi trực tiếp, hợp nhất các danh mục đầu tư phức tạp, từ tài sản thanh khoản đến siêu du thuyền và bất động sản.

Ngoài ra, người ta cũng lưu ý rằng sự đột phá đã và đang xảy ra thông qua việc loại bỏ trung gian. “Các công ty đầu tư tốt nhất đang loại bỏ trung gian,” một người trả lời nhận xét. “Có sự đầu tư lớn từ những người đầu tư vào việc xây dựng mạng lưới của họ với các văn phòng, quản lý gia sản và không chờ đợi các ngân hàng cung cấp quyền truy cập.”

“ Bạn đang có một thế hệ trẻ luôn khao khát tìm hiểu về mọi thứ xung quanh. Họ muốn có khả năng theo dõi những thay đổi và cập nhật thông tin nhanh chóng về cuộc sống hàng ngày, cũng như tin tức liên quan đến tỷ giá hối đoái.

4 VAI TRÒ THAY ĐỔI CỦA LONDON

Qua các cuộc phỏng vấn, London hiện lên như một thành phố đang phải đối mặt với áp lực. Mặc dù tâm lý của người dân đã trở nên thận trọng trong suốt thập kỷ qua, nhưng ít ai tin rằng vị thế của London sẽ bị lung lay.

Nhiều người đã chỉ ra sự suy giảm rõ rệt trong hệ thống của Vương quốc Anh. Các quyết định khó lường của chính phủ cùng với những quy định thay đổi liên tục đã khiến nhiều nhà đầu tư tích cực tìm kiếm cơ hội tại Trung Đông, châu Âu và thậm chí cả châu Á. Như một người tham gia nhận xét: “Sẽ không bao giờ có một nơi nào có vị trí địa lý, pháp lý và cấu trúc thuận lợi như London để thu hút của cải và đầu tư. Nhưng điều đó đã bị xem là dĩ nhiên.” Thất thu thuế của Vương quốc Anh là một con số khổng lồ.”

Tuy nhiên, sự suy giảm của London chỉ là tương đối chứ không phải hoàn toàn. Hệ sinh thái tài chính phát triển mạnh mẽ, khả năng kết nối toàn cầu và lợi thế về múi giờ của thành phố đã là điểm tựa

“ Các thị trường mong muốn thành lập một nhóm nòng cốt nhỏ và một mạng lưới mà họ có thể sử dụng khi cần thiết.

“ Nếu chính phủ áp dụng thuế đối với các cấu trúc ở nước ngoài có liên kết với Vương quốc Anh, các văn phòng quản lý tài sản gia đình sẽ chỉ đơn giản là di chuyển đi nơi khác.

Điểm qua các trung tâm quản lý tài sản gia đình quan trọng:

Luân Đôn: Trung tâm cảm xúc và xã hội của giới thượng lưu toàn cầu hiện đang chứng kiến một “cuộc di cư không mong muốn” của những người giàu có. Những thay đổi trong chính sách thuế đối với người không cư trú đã khiến một số cư dân cũ trở thành “khách du lịch giàu có”, bay đến Luân Đôn trong thời gian ngắn để tham gia các câu lạc bộ thượng lưu trước khi rời đi. Dù vậy, Luân Đôn vẫn giữ vững vị thế là một trung tâm tài chính quan trọng, với các gia đình giàu có tiếp tục tận dụng hệ sinh thái giao dịch và tư vấn phong phú của thành phố.

Dubai: Dubai đã thành công trong việc định vị mình như một trung tâm thuế hiệu quả dành cho giới thượng lưu giàu có. Mặc dù lối sống tại đây đã phát triển nhanh chóng trong năm năm qua, sự nổi lên của Abu Dhabi như một lựa chọn lối sống thay thế có thể giúp củng cố vị thế lâu dài của Dubai. Tác động lâu dài của cuộc xung đột Iran đối với vị thế trung tâm kinh tế của UAE sẽ cần thời gian để đánh giá.

Hồng Kông So Với Singapore: Hồng Kông đang dần chiếm ưu thế trong thị trường quản lý tài sản gia đình nhờ vào việc tập trung vào việc xóa bỏ những rào cản trong hệ thống pháp lý của mình. Mặc dù có sự cạnh tranh, Singapore vẫn tiếp tục nổi bật và được những người tham gia khảo sát đánh giá là một địa điểm trung tâm “cần thiết.”

Các Lựa Chọn Thay Thế Mới Nổi: Chế độ thuế suất cố định của Ý đã trở thành một thời nam châm mạnh mẽ thu hút dòng vốn từ nước ngoài. Các cá nhân siêu giàu đang rót những khoản tiền đáng kể vào nền kinh tế Ý thông qua chỉ tiêu cho lối sống địa phương, tuyển dụng nhân viên, bất động sản và dịch vụ pháp lý, cho thấy rằng đầu tư và tiêu dùng mang lại lợi ích kinh tế thực sự bên cạnh việc đóng thuế. Trong khi đó, quần đảo Channel của Anh đang thu hút các gia đình nội địa Hoa Kỳ tìm kiếm sự bảo vệ về mặt địa chính trị và bảo vệ tài sản, hơn là chỉ đơn thuần là hiệu quả về thuế.



Tài sản

- 24

PIRI 100
Kết quả và những hiểu biết từ Hội nghị Prime International năm 2025 của Knight Frank
- 34

CHÂU ÂU TRONG TÂM ĐIỂM
Chúng ta sẽ cùng khám phá chi tiết về những thị trường hoạt động hiệu quả nhất tại châu Âu.
- 37

THỊ TRƯỜNG NHÀ Ở SÔI ĐỘNG NHẤT
Tổng Hợp Những Địa Điểm Nổi Bật Nhất Năm 2026
- 41

PHẢN ỨNG DÂY CHUYỀN
Liệu trí tuệ nhân tạo (AI) có thể hỗ trợ sự phát triển của công nghệ blockchain?
- 42

BIÊN GIỚI CUỐI CÙNG
Không gian đang định hình lại lĩnh vực bất động sản như thế nào?
- 43

SỨC MẠNH, SỨC MẠNH Ở KHẮP NƠI
Nhu cầu năng lượng = cơ hội
- 44

LY NƯỚC ĐẦY MỘT NỬA
Các vườn nho trên toàn thế giới đang học cách thích nghi –và phát triển mạnh mẽ.
- 48

NHẬN ĐỊNH TỪ BẢY CHUYÊN GIA
Các lĩnh vực – và nhà đầu tư – đang thúc đẩy thị trường bất động sản thương mại
- 52

TÀI SẢN CÁ NHÂN XUẤT HIỆN
Dòng vốn tư nhân đang làm thay đổi thị trường bất động sản thương mại như thế nào?

PIRI 100: chỉ số nhà ở cao cấp hàng đầu



Thành phố New York vượt lên trên những mối đe dọa về thuế.

Trong suốt 20 năm qua, Chỉ số Bất động sản Nhà ở Quốc tế Cao cấp (PIRI 100) đã cung cấp cái nhìn độc đáo về sự biến động giá cả trên những thị trường nhà ở hàng đầu toàn cầu. Và đây là kết quả của năm nay.

Giá nhà ở hạng sang trên toàn thế giới đã tăng 3,2% trong năm 2025, giảm nhẹ so với mức tăng 3,6% được ghi nhận trong năm trước đó. Trong số 100 thị trường mà PIRI theo dõi, có 73 thị trường chứng kiến giá tăng, 24 thị trường ghi nhận sự giảm giá. Tỷ lệ tăng trưởng trung bình này che giấu những khác biệt rõ rệt, từ giá trị tăng vọt ở các căn hộ mới xây cao cấp tại Tokyo (58,5%) đến sự sụt giảm đáng kể tại các thành phố lớn của Trung Quốc như Quảng Châu (-12,2%).

Hiệu quả hoạt động ở các khu vực có sự khác biệt rõ rệt. Các thị trường tại Trung Đông dẫn đầu với mức tăng trưởng trung bình đạt 9,4%, chủ yếu nhờ vào sự bùng nổ 25,1% của Dubai. Kế tiếp là khu vực Mỹ Latinh và Caribe với mức tăng trưởng trung bình 4,7%, theo sau là châu Á - Thái Bình Dương với 3,6% và châu Âu với 3,3%. Đáng chú ý, Bắc Mỹ lại ghi nhận mức giảm, với giá giảm trung bình 0,9%, phản ánh sự yếu kém của thị trường Canada.

Với giá nhà ở hiện nay trên toàn thế giới, mức tăng trưởng 2,9% dự kiến trong năm 2025 cho thấy các thị trường chính vẫn hoạt động tốt hơn so với các quốc gia khác. Xu hướng này đã rõ ràng từ đầu năm 2023, phản ánh sự phụ thuộc thấp vào tài chính thể chấp và mức độ ít bị ảnh hưởng bởi việc tăng lãi suất sau năm 2022. Đà tăng trưởng này diễn ra trong bối cảnh đầy thách thức của lạm phát kéo dài, lãi suất cao và sự bất ổn địa chính trị, đã định hình lại dòng chảy tài sản xuyên biên giới.

3.2%

GIÁ NHÀ Ở CAO CẤP TRÊN TOÀN CẦU TĂNG CAO TRONG NĂM 2025

“

Các thị trường trọng điểm tiếp tục vượt trội hơn so với các quốc gia khác

BẮC MỸ

Thành phố New York đang bắt chập những lo ngại về sự gia tăng tài sản và các mối đe dọa từ thuế bất động sản từ thị trường mới của thành phố, Zohran Mamdani. Mặc dù giá cả tăng nhẹ (0,8%), nhưng nguồn cung các bất động sản chất lượng cao, đã hoàn thiện lại thấp một cách đáng kể. Đặc biệt, khu Upper East Side đang trải qua sự hồi sinh mạnh mẽ. Los Angeles (1%) đang phải vật lộn với Đạo luật ULA, cái gọi là “thuế biệt thự”, và một loại thuế tiềm năng đối với tỷ phú, đã làm giảm tính thanh khoản của thị trường siêu cao cấp, mặc dù các khu vực được miễn trừ như Beverly Hills vẫn mạnh mẽ, và thị trường rộng lớn hơn xếp thứ ba toàn cầu về doanh số bán nhà trị giá trên 10 triệu đô la Mỹ vào năm 2025.

Giá giảm nhẹ ở Miami (-0,5%), nhưng điều này diễn ra sau một đợt tăng trưởng vượt bậc kể từ năm 2021 khi thành phố chuyển mình từ một ngôi nhà thứ hai và điểm đến giàu có ở vùng vịnh đại mật trời thành một trung tâm kinh doanh quốc tế đang phát triển, thu hút 4,4 tỷ đô la Mỹ đầu tư nhà ở nước ngoài vào năm 2025 (xem trang 32).

Aspen (2,3%) ghi nhận khối lượng bán hàng hàng năm cao thứ ba trong lịch sử (xem trang 33), trong khi xa hơn về phía bắc, chi phí nợ cao hơn đã thúc đẩy sự đảo chiều ở Vancouver (-7%) và tiếp tục giảm ở Toronto (-7,8%). Bất chấp những áp lực ngắn hạn này, quốc gia này vẫn tiếp tục định vị mình là một trung tâm giàu có xuyên biên giới, được thúc đẩy bởi sự bùng nổ của các lĩnh vực công nghệ và trí tuệ nhân tạo.

TRUNG ĐÔNG

Trong khi cuộc chiến ở Iran trở thành bối cảnh định hình thị trường khu vực năm 2026, nhiều địa điểm quan trọng đã bước vào năm nay với đà phát triển đặc biệt mạnh mẽ từ năm 2025. Tại vùng Vịnh, UAE vẫn là quốc gia dẫn đầu thế giới về hiệu suất bất động sản siêu cao cấp. Dubai (25,1%) tiếp tục chiếm lĩnh các tiêu đề báo chí, ghi nhận 500 giao dịch nhà ở trên 10 triệu đô la Mỹ trong năm 2025, tăng từ 113 giao dịch trong năm 2021. Ngoài Dubai, Abu Dhabi đang dần nổi lên như một điểm đến cho những người siêu giàu tìm kiếm một lối sống kín đáo và ít phô trương hơn (xem trang 32).

CHÂU Á - THÁI BÌNH DƯƠNG

Thị trường các thành phố châu Á đang có sự phân hóa rõ rệt. Trong khi giá trị bất động sản tại Hồng Kông (-2,1%) giảm vào năm 2025, thành phố này lại chứng kiến một trong những đợt tăng mạnh nhất về doanh số bán bất động sản siêu cao cấp với 81 giao dịch trị giá trên 10 triệu đô la Mỹ trong quý 4, chỉ đứng sau Dubai. Đà tăng trưởng này được thúc đẩy bởi sự hồi sinh của thị trường IPO, dòng vốn đầu tư từ Trung Quốc đại lục và việc giới thiệu chương trình visa nhân tài mới.

Ngược lại, Singapore tiếp tục lập kỷ lục về giá, với các giao dịch thường xuyên vượt quá 6.000 đô la Mỹ/foot vuông, nhưng khối lượng giao dịch vẫn bị hạn chế bởi Thuế tem bổ sung 60% dành cho người mua, ảnh hưởng đến hầu hết người mua nước ngoài.

Tại Ấn Độ, sự tạo lập tài sản trong nước nhanh chóng đang định hình lại phân khúc cao cấp của thị trường, đặc biệt là ở Mumbai (xem trang 33).

Thị trường bất động sản theo lối sống và nhà ở thứ hai trên khắp nước Úc đang có hiệu suất mạnh mẽ.

Gold Coast và Brisbane là những điểm nổi bật (xem trang 33), trong khi Sydney có quý 4 xuất sắc, với 52 giao dịch bất động sản siêu cao cấp – mức cao nhất từ trước đến nay. Tình hình ở New Zealand thì không đồng đều hơn. Phân khúc cao cấp của Auckland (-5,2%) trầm lắng nhưng ổn định, với nguồn cung cao cấp khan hiếm và nhu cầu chọn lọc. Thị trường có nhu cầu trên khắp cả nước đối với các bất động sản hạng sang dành giá từ những người mua siêu giàu.

CHÂU ÂU

Nhiều thị trường đang trong giai đoạn chuyển đổi. London (-4,7%) đang phát triển khi những thay đổi trong quy định thuế đối với cư dân giàu có đẩy ngân sách xuống thấp hơn và khuyến khích một số người xem xét việc thuê nhà thay vì mua. Trong khi các thành phố mới nổi như Milan (0,4%) và Madrid (5%) đang thu hút một phần vốn đầu tư di động này, sức mạnh thực sự của thị trường bất động sản hạng sang châu Âu nằm ở các điểm đến ngôi nhà thứ hai truyền thống. Méribel (9%) và Marbella (8,1%) vẫn duy trì nhu cầu cao, khi chúng tiếp tục hấp thụ vốn từ những người mua ưu tiên các khu nghỉ dưỡng gia đình nhiều thế hệ (xem trang 34).

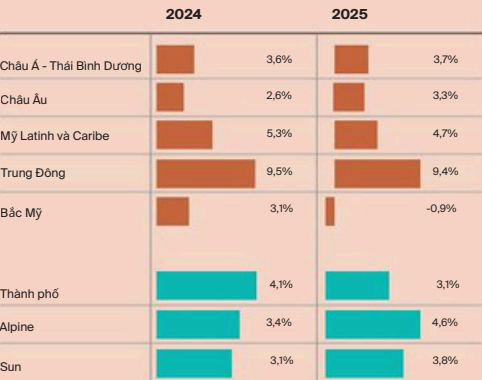
Thị trường bất động sản cao cấp tại Hồng Kông đang khởi sắc.



Thế giới trong dữ liệu

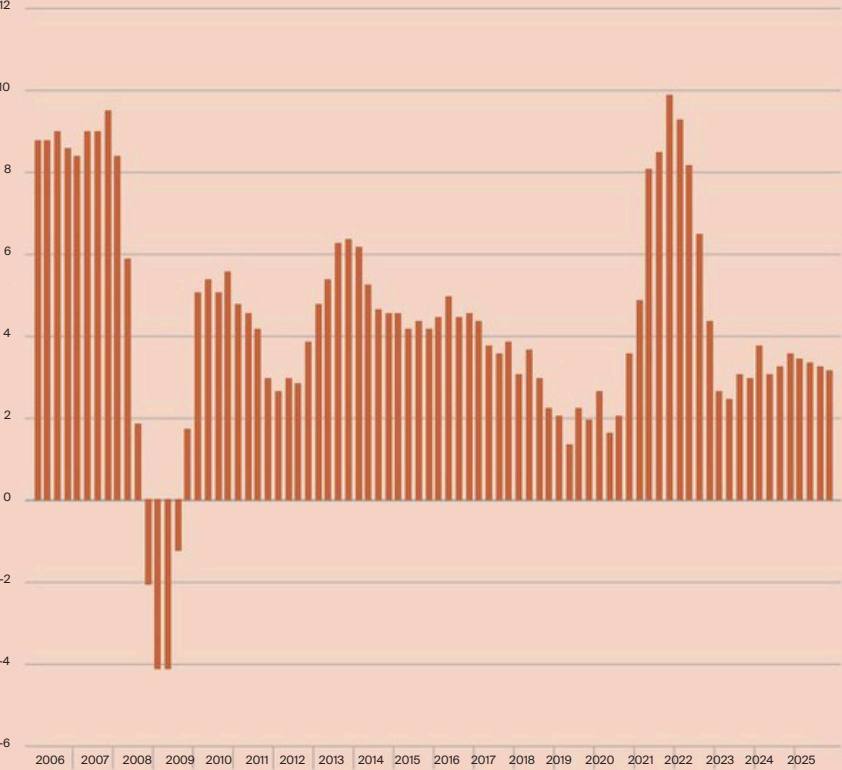
Chỉ số PIRI 100 của Knight Frank cung cấp cái nhìn toàn diện về các thị trường nhà ở hạng sang hàng đầu thế giới. Bằng cách phân tích dữ liệu trên nhiều khu vực và lĩnh vực bất động sản, chỉ số này nêu bật các xu hướng toàn cầu cũng như các thị trường riêng lẻ nổi bật đang hoạt động tốt hiện nay.

Tổng quan thị trường
Biến động giá trung bình hàng năm theo khu vực và loại hình thị trường



Thị trường thăng trầm sau hai thập kỷ

Tỷ lệ phần trăm thay đổi hàng năm về giá nhà ở cao cấp kể từ khi Báo cáo Thịnh vượng được xuất bản lần đầu.



58,5%

Thị trường căn hộ mới xây dựng tại Tokyo đã được thúc đẩy bởi sự khan hiếm, lãi suất thấp và nhu cầu mạnh mẽ từ khu vực châu Á - Thái Bình Dương.

8,7%

Giá nhà ở Mumbai tăng vọt do nhu cầu mạnh mẽ đối với phân khúc cao cấp và siêu cao cấp với doanh số bán nhà xây mới đạt kỷ lục trên 2 triệu đô la Mỹ.

67,1%

Các thị trường bất động sản sôi động của Florida đã chứng kiến một trong những sự thay đổi giá cả mạnh mẽ nhất trong năm qua, với Miami là trung tâm chính.

61,2%

Chính sách thuế và thị thực ưu đãi của Bồ Đào Nha, nguồn cung hạn chế và các tuyến bay thẳng mới từ Mỹ đã làm tăng giá trị bất động sản cao cấp tại Lagos.

-8,8%

Việc giá nhà ở Auckland giảm gần đây phản ánh sự điều chỉnh sau đợt tăng giá mạnh trong suốt đại dịch Covid-19.

-4,7%

Những thay đổi về thuế tài sản đã gây áp lực lên thị trường London kể từ năm 2014, với những thay đổi gần đây về quy định đối với người không cư trú đã góp phần vào sự sụt giảm gần đây.

Going up ...

Rank	Market	12-month price change
1	Tokyo	58.5
2	Dubai	25.1
3	Manila	17.5
4	Seoul	14.7
5	Prague	14.6
6	Cayman Islands	11.0
7	Mexico City	9.4
8	Bengaluru	9.4
9	Méribel	9.0
10	Mumbai	8.7
11	Porto	8.5
12	Marbella	8.1
13	Singapore	7.9
14	Cape Town	7.4
15	Jeddah	7.2

Market	5-year price change
Dubai	193.9
Tokyo	159.3
Palm Beach	90.5
Manila	84.9
Riyadh	77.7
Miami	67.1
Seoul	64.8
St Tropez	64.0
Cayman	62.0
Islands Quinta	61.2
do Lago Aspen	57.7
Mexico City	56.8
Orange County	53.6
The Hamptons	52.2
St Barts	50.5

... Going down

Rank	Market	12-month price change
86	Phnom	-1.4
87	Penh Jersey	-1.4
88	Ibiza	-1.8
89	Hong Kong	-2.1
90	Dallas	-3.0
91	Wellington	-3.1
92	Austin	-4.5
93	London	-4.7
94	Beijing	-4.9
95	Shanghai	-5.0
96	Auckland	-5.2
97	Vancouver	-7.0
98	Shenzhen	-7.2
99	Toronto	-7.8
100	Guangzhou	-12.2

Market	5-year price change
Stockholm	4.7
Saint-Jean-Cap - Ferrat	4.4
Marrakesh	4.0
New York	3.1
Cannes	1.1
Hong Kong	0.9
Kuala Lumpur	0.6
Guangzhou	-0.3
Jakarta	-1.3
London	-4.7
Phnom Penh	-5.6
Shenzhen	-6.6
Auckland	-8.8
Buenos Aires	-11.1
Wellington	-14.7

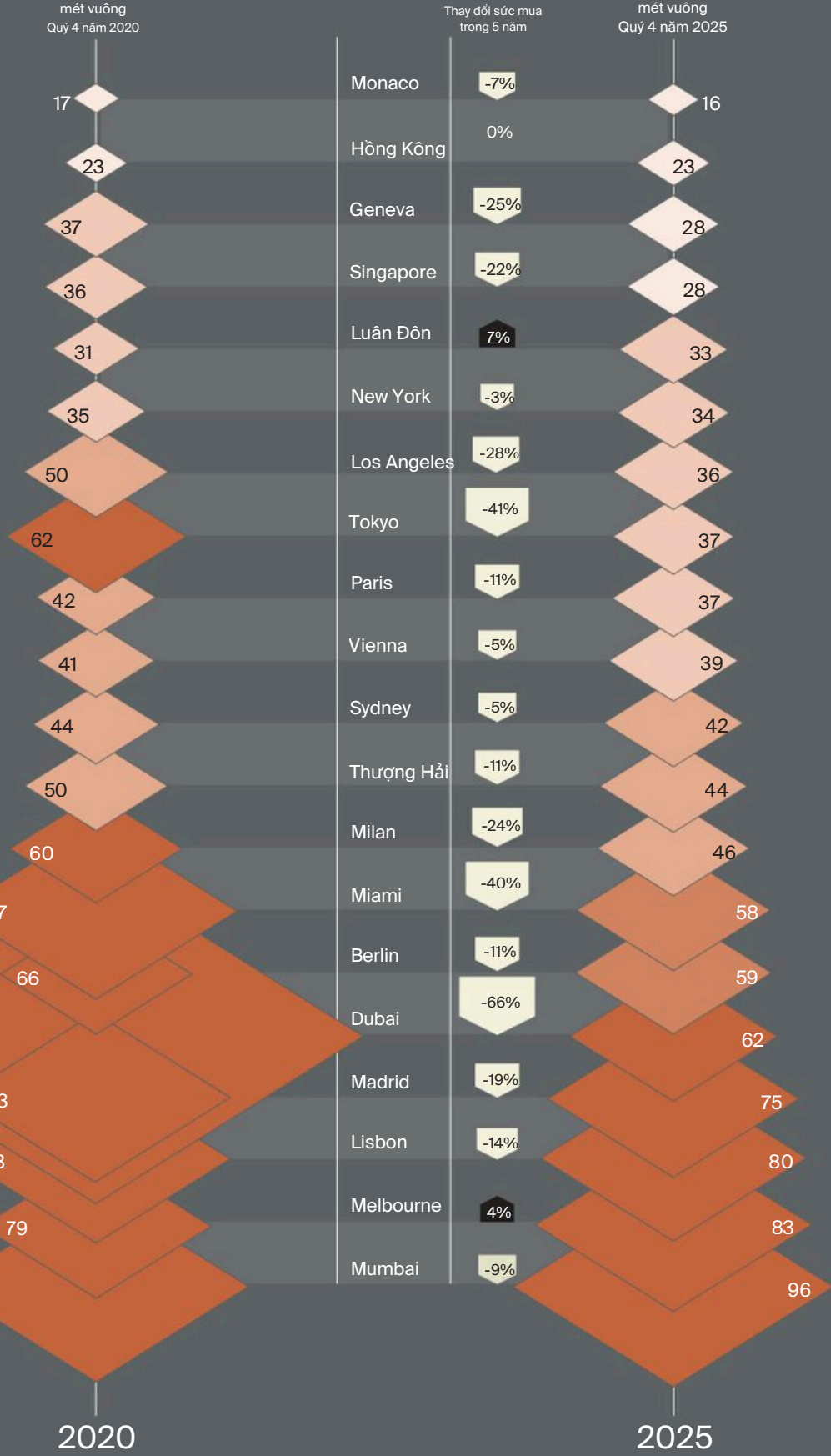
Nguồn: Knight Frank Research, Macrobond
Để xem thêm dữ liệu, vui lòng xem Ngân hàng dữ liệu (trang 76).

Công cụ theo dõi PIRI

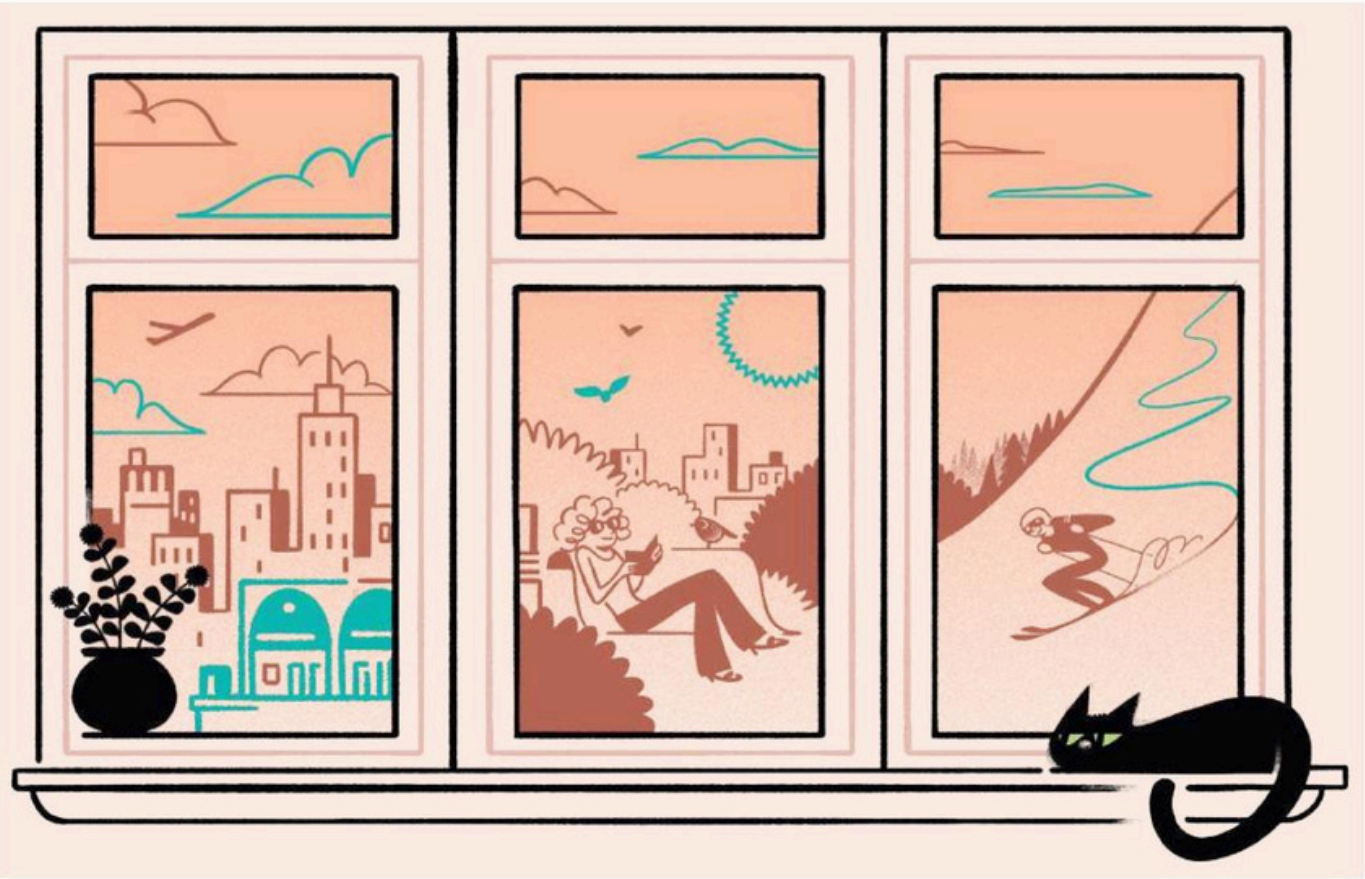
1 triệu đô la Mỹ có thể mua được bao nhiêu bất động sản cao cấp?

Bạn muốn biết ngân sách của mình có thể mua được bao nhiêu? Công cụ theo dõi giá của chúng tôi cho thấy 1 triệu đô la Mỹ có thể mua được bao nhiêu mét vuông nhà ở hạng sang điển hình tại các thị trường hàng đầu thế giới. Năm nay, chúng tôi đã bổ sung thêm góc nhìn 5 năm, minh họa cách sức mua đã thay đổi kể từ năm 2020 và cùng ngân sách đó có thể mua được bao nhiêu không gian hiện nay.

Từ năm 2020 đến năm 2025, sức mua của 1 triệu đô la Mỹ đã giảm mạnh tại nhiều địa điểm cao cấp. Sự sụt giảm mạnh nhất là ở Dubai (-66%), Tokyo (-41%), Miami (-40%) và Los Angeles (-28%), phản ánh sự tăng giá mạnh mẽ của thị trường bất động sản cao cấp. Geneva, Singapore và Milan cũng chứng kiến sự sụt giảm đáng kể. Một số ít thị trường đi ngược lại xu hướng: London (+7%) và Melbourne (+4%) mang lại giá trị được cải thiện nhẹ, trong khi Hồng Kông vẫn giữ nguyên. Nhìn chung, dữ liệu nhấn mạnh cách thức tăng trưởng tài sản nhanh chóng, nguồn cung hạn chế và nhu cầu đầu tư toàn cầu đã làm giảm sức mua của đồng đô la trên nhiều thị trường nhà ở cao cấp hàng đầu thế giới.



Nguồn: Knight Frank Research, Macrobond
Để xem thêm dữ liệu, vui lòng xem Ngân hàng dữ liệu (trang 76).



Sáu chủ đề định hình thị trường nhà ở toàn cầu

Từ việc tạo ra của cải và sự dịch chuyển do thuế thúc đẩy đến sự khan hiếm, xây dựng thương hiệu và các trung tâm toàn cầu cạnh tranh, chúng tôi khám phá sáu nhân tố mang tính cấu trúc thúc đẩy hiệu suất thị trường nhà ở cao cấp ngày nay.

1 SỰ PHÁT TRIỂN KHÔNG NGỪNG CỦA VIỆC TẠO RA SỰ GIÀU CÓ

Tại nhiều thị trường, phân khúc nhà ở cao cấp đã tách biệt khỏi toàn bộ lĩnh vực nhà ở, được duy trì bởi sự vượt trội trong việc tạo ra của cải, đạt tốc độ 5,3% mỗi năm so với tăng trưởng GDP toàn cầu là 3,3%. Trong khi các thị trường chính vẫn rất nhạy cảm với những khó khăn kinh tế vĩ mô, tốc độ tạo ra của cải nhanh chóng đảm bảo nhu cầu về bất động sản hạng sang vẫn ít bị ảnh hưởng, đặc biệt là bởi sự biến động gần đây về chi phí vay nợ. Ví dụ, tại khu vực trung tâm London cao cấp, gần 50% giao dịch mua bán không sử dụng đòn bẩy tài chính. Do đó, tại các trung tâm kinh tế lớn trên toàn cầu, phân khúc nhà ở hạng sang đang vượt trội so với phần còn lại của thị trường nhà ở.

2 THUẾ VÀ CHÍNH TRỊ THÚC ĐẨY SỰ DI CHUYỂN TÀI SẢN

Thuế và những luận điệu chống lại sự giàu có đang trở thành một chủ đề mang tính cấu trúc định hình thị trường nhà ở. Tại Los Angeles, Đạo luật ULA về "thuế biệt thự" và những cuộc tranh luận về việc đánh thuế tỷ phú đã làm giảm tâm lý thị trường, nhưng nhu cầu vẫn rất cao, dẫn đến những giao dịch bất động sản siêu cao cấp đạt kỷ lục. Thành phố New York cũng đối mặt với những tranh cãi tương tự xung quanh thuế tài sản và thuế bất động sản, nhưng không gây ảnh hưởng đáng kể đến doanh số bán hàng. Xu hướng này phản ánh chính trị: các thành phố toàn cầu thành công thường nghiêng về cánh tả, vì vậy áp lực tài chính khuyến khích các chính trị gia hướng tới việc đánh thuế tài sản. Doanh số bán hàng hạn chế ở Melbourne, nơi thuế bất động sản cao hơn ở Sydney, minh họa cho rủi ro tiềm tàng này. Tại Anh, các cải cách về quy định người không cư trú đã đẩy dòng vốn di động sang Monaco, Ý, UAE, Thụy Sĩ và các quốc gia khác. Dự kiến xu hướng này sẽ còn tiếp diễn.

3 LỐI SỐNG LINH HOẠT CAO VÀ “DIP-IN” “DIP OUT”

Việc tăng thuế và áp lực pháp lý ngày càng gia tăng đang thúc đẩy sự dịch chuyển tài sản toàn cầu. Những người siêu giàu ngày càng sắp xếp cuộc sống của họ trên nhiều khu vực pháp lý khác nhau, với các văn phòng quản lý tài sản gia đình chủ động quản lý rủi ro về thuế, lối sống và rủi ro chính trị. Do đó, các trung tâm đã được khẳng định như London đang chuyển sang mô hình “ghé ở ngắn hạn”: những nơi để dành thời gian cho công việc, văn hóa và kết nối hơn là nơi cư trú lâu dài (xem thêm trang 30). Đặc biệt, người mua châu Âu đang hướng đến những địa điểm có thuế suất thấp hơn như Milan, Madrid và Malta, sử dụng các thành phố lớn trên thế giới một cách có chọn lọc thay vì định cư toàn thời gian. Sự linh hoạt này đang định hình lại nhu cầu nhà ở cao cấp, với tính linh hoạt trở thành yếu tố cốt lõi thúc đẩy giá trị.

4 CÁC TRUNG TÂM TÀI CHÍNH CẠNH TRANH NHAU VÀ KẾT NỐI

Nếu giới nhà giàu đang sống một cuộc sống ngày càng tự do, thì các cổ văn của họ cũng vậy. London, New York và Dubai phản ánh một xu hướng mới nổi, với các văn phòng quản lý tài sản gia đình thiết lập chi nhánh tại nhiều trung tâm toàn cầu. Tại châu Á, điều này đã định hình lại cuộc cạnh tranh lâu dài giữa Hồng Kông và Singapore để giành vị trí dẫn đầu về quản lý tài sản. Singapore đã trải qua thời kỳ bùng nổ sau đại dịch, củng cố vị thế là nơi trú ẩn an toàn và thu hút một lượng lớn các văn phòng quản lý tài sản gia đình. Tuy nhiên, những hạn chế về mặt địa lý, chi phí sinh hoạt cao và các quy định chặt

“
Tại Los Angeles Đạo luật ULA, hay còn gọi là “thuế biệt thự”, cùng với những cuộc thảo luận về thuế đối với các tỷ phú, đã tác động tiêu cực đến tâm lý thị trường. Tuy nhiên, nhu cầu vẫn rất mạnh mẽ, dẫn đến những giao dịch siêu cao cấp đạt kỷ lục.

“
Người tiêu dùng hiện nay mong muốn nhiều hơn về sự sang trọng; họ sẵn sàng chi trả cao hơn cho những cộng đồng được chọn lọc kỹ càng, dịch vụ hàng đầu được đảm bảo, sự riêng tư, sự tiện lợi và các tiện ích chất lượng cao.

chẽ đã làm chậm đà phát triển. Ngược lại, Hồng Kông đang hồi phục. Được thúc đẩy bởi thị trường IPO sôi động và dòng chuyên gia từ đại lục đổ về thông qua các chương trình visa tài năng mới, thành phố này đang khẳng định lại sức hấp dẫn của mình, bằng cách cung cấp thuế thu nhập thấp hơn, bất động sản giảm giá và thời gian thành lập văn phòng gia đình nhanh chóng. Khi quá trình tạo ra của cải tăng tốc trên khắp châu Á và các văn phòng gia đình ngày càng ưa chuộng các chiến lược đa trung tâm, hai quốc gia này đang hoạt động như những điểm nút bổ sung cho nhau, với nhu cầu nhà ở cao cấp theo sau.

5 SỰ KHAN HIẾM ĐỊNH HÌNH THỊ TRƯỜNG SƠ CẤP

Tình trạng thiếu hụt nghiêm trọng về nhà ở cao cấp, sẵn sàng để dọn vào ngay, đang trở thành một đặc điểm nổi bật trên thị trường bất động sản hạng sang toàn cầu. Tại New York, London, Los Angeles và Sydney, những người mua giàu có ngày càng không muốn chấp nhận rủi ro trong bối cảnh chi phí xây dựng gia tăng, chậm trễ quy hoạch và những vướng mắc pháp lý. Kết quả là, những ngôi nhà hoàn thiện với giá cả phải chăng đang thu hút sự cạnh tranh gay gắt và được giao dịch nhanh chóng. Các yếu tố hạn chế khác như thuế, tác động môi trường, hệ thống quy hoạch nghiêm ngặt và diện tích đất hạn chế cũng đóng vai trò quan trọng, nhưng kết quả vẫn nhất quán. Từ Miami Beach đến Singapore và Aspen, sự khan hiếm đang đẩy giá trị lên cao, thu hẹp sự lựa chọn và củng cố vị thế dẫn đầu của các tài sản chất lượng cao, có thể dọn vào ở ngay tại các trung tâm giàu có lớn.

6 SỰ CAO CẤP CỦA CÁC CĂN HỘ THƯƠNG HIỆU BOUTIQUE

Sự khan hiếm nguồn cung nhà ở hoàn thiện và sự tăng trưởng tài sản toàn cầu đang thúc đẩy sự mở rộng nhanh chóng của các căn hộ có thương hiệu, Knight Frank dự báo sẽ có hơn 1.000 dự án đang hoạt động trên toàn thế giới vào năm 2030. Lĩnh vực này đang phát triển vượt xa quan hệ đối tác khách sạn truyền thống, với tỷ lệ ngày càng tăng của các dự án độc lập và các thương hiệu không thuộc khách sạn nổi lên từ lĩnh vực thời trang và chăm sóc sức khỏe. Người mua hiện nay đòi hỏi nhiều hơn là sự sang trọng; họ sẵn sàng trả giá cao hơn cho các cộng đồng được tuyển chọn kỹ lưỡng, dịch vụ hàng đầu được đảm bảo, sự tiện lợi, riêng tư và các tiện ích chất lượng cao. Đồng thời, trung tâm địa lý của thị trường đang dịch chuyển về phía Đông, với Trung Đông và châu Á dẫn đầu xu hướng phát triển các khu dân cư được cá nhân hóa cao này. Dự kiến lĩnh vực nhà ở mang thương hiệu sẽ ngày càng có ảnh hưởng lớn hơn đến thị trường hàng xa xỉ nói chung.



Sự hiện diện hơn là nơi cư trú

Sự kết hợp mạnh mẽ giữa áp lực thuế, công nghệ tiên tiến và sự thay đổi lối sống đang tạo ra một sự chuyển mình chưa từng thấy trong giới thượng lưu. Điều này đang định hình lại nơi họ sinh sống, đầu tư và tìm kiếm những bất động sản cao cấp, với những ảnh hưởng sâu sắc đến các nhà phát triển và nhà đầu tư.

BỐN CÁCH SIÊU DI ĐỘNG ĐANG ẢNH HƯỞNG ĐẾN THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN



Ngân sách dành cho những "chiến lợi phẩm" ngày càng thu hẹp và sự gia tăng của các nơi trú ẩn an toàn.

Khi những người siêu giàu ngày càng dành ít hơn 90 ngày mỗi năm tại các trung tâm đô thị truyền thống, nhu cầu về bất động sản của họ đã giảm sút. Tại London, des Forges chỉ ra rằng những người mua nhà trước đây thường chi từ 30 triệu đến 50 triệu đô la Mỹ cho một nơi ở chính, giờ đây chỉ dành khoảng 15 triệu đô la Mỹ cho một nơi trú ẩn tiện nghi hơn. Nhu cầu về không gian rộng lớn tại các trung tâm toàn cầu đã được thay thế bằng nhu cầu về sự tiện lợi.



Thị trường cho thuê siêu cao cấp đang sôi động.

Do người mua ngại phải trả thuế trước bạ hoặc thuế nhà ở cao cấp đối với những bất động sản họ chỉ sử dụng vài ngày mỗi tháng, thị trường cho thuê siêu sang đã tăng vọt. Nhiều người siêu giàu (UHNWI) có khả năng di chuyển linh hoạt đang lựa chọn những căn hộ cho thuê cao cấp, sẵn sàng trả những khoản tiền đáng kể để có được sự tự do rời đi bất cứ khi nào lượt thuế hoặc hoàn cảnh cá nhân yêu cầu, mà không gặp khó khăn trong việc bán đi một tài sản kém thanh khoản. Giá thuê nhà cao cấp tại New York, London và Singapore đã tăng lần lượt 63%, 53% và 48% trong năm năm qua.



Giá trị gia tăng của các khu dân cư cao cấp hoàn thiện và được quản lý

Tính tiện nghi đòi hỏi những bất động sản hoạt động dễ dàng. Khi người mua đến vào sáng thứ Ba, họ muốn tủ lạnh được chất đầy đồ ăn, hệ thống sưởi được bật và nhân viên lễ tân sẵn sàng phục vụ. Nhu cầu về các căn hộ dịch vụ cao cấp cũng tăng theo. Các thương hiệu khách sạn đang mạnh mẽ thâm nhập vào phân khúc này và, như Paddy Dring của Văn phòng Tư nhân thuộc Knight Frank xác nhận, “Người mua không muốn gặp rắc rối khi quản lý các bất động sản lớn, họ muốn sự hoàn hảo trọn gói. Mọi thứ phải được chăm chút đến từng chi tiết nhỏ nhất.”



Câu lạc bộ dành cho hội viên tư nhân như một điểm đến lý tưởng trong thành phố.

Khi giới thượng lưu chỉ có 48 giờ ở một thành phố để đàm phán và giao lưu, câu lạc bộ sẽ cung cấp một địa điểm lý tưởng. Như Alasdair Pritchard thuộc Văn phòng Tư nhân của Knight Frank nhận định: “Bạn có thời gian hạn chế, bạn cần phải tận dụng tối đa. Việc ở ngay trung tâm Mayfair sẽ giúp bạn làm được điều đó. Khách hàng của tôi sử dụng các câu lạc bộ để kết nối mạng lưới quan hệ của họ.” Khi các thành phố lớn trở thành những điểm dừng chân tạm thời cho tầng lớp giàu có di chuyển toàn cầu, sự bùng nổ của các câu lạc bộ từng diễn ra ở London và New York đang lan rộng sang Miami, Milan, Singapore và nhiều nơi khác.

“Tôi đã nhận được chi thị trực tiếp để mua bảy căn nhà phố tại trung tâm London.” Vào mùa xuân năm 2026, điều này không phải là câu nói thường thấy trong một thị trường hàng xa xỉ vẫn đang chao đảo sau những biến động mạnh mẽ về thuế. Tuy nhiên, tại bữa sáng ở nhà hàng St James’s ở London, đó chính xác là chủ đề được thảo luận, với mỗi bất động sản được định giá trên 20 triệu đô la Mỹ.

Mục tiêu không phải là quyền sở hữu mà là sự linh hoạt. Mỗi căn hộ sẽ được trang bị nội thất đạt tiêu chuẩn cao nhất và có đầy đủ dịch vụ nhân viên. Tuy nhiên, đây không phải là nơi ở dành cho gia đình. Thay vào đó, chúng là những khu nhà ở hoàn chỉnh dành cho giới siêu giàu, những người có thể lưu trú trong một tháng, hai tuần, hoặc thậm chí ít hơn; những người coi trung tâm tài chính lớn nhất thế giới chỉ đơn giản là một chốn ở tạm thời.

Như ông Rupert des Forges, Trưởng bộ phận Phát triển Bất động sản Cao cấp tại Trung tâm Luân Đôn của Knight Frank, đã nhận xét: “Luân Đôn hiện nay là một thành phố mà mọi người có thể đến và đi tùy ý. Khách hàng của tôi có mối liên hệ sâu sắc với thành phố này về cả mặt xã hội lẫn nghề nghiệp, nhưng một số người lại không muốn sống ở đây vì khung thuế không còn phù hợp với họ nữa.” Họ có thể đến vào sáng thứ Ba, ở lại cho đến tối thứ Tư, rồi quay trở lại Milan, Madrid hoặc Malta để tận hưởng cuối tuần.

Thuế và các khoản phí đánh vào tài sản, được cường điệu hóa bởi những lời lẽ chính trị, đã phá vỡ mối liên kết lâu đời giữa người giàu và bất kỳ một địa điểm cụ thể nào. London không phải là trường hợp cá biệt. Los Angeles, New York và ngày càng nhiều thành phố phương Tây khác đang thử xem họ có thể vắt kiệt sức những cư dân giàu có đến mức nào trước khi họ từ bỏ quyền cư trú lâu dài để sống cuộc đời nay đây mai đó.

Vấn đề đối với những người muốn tăng thuế là công nghệ đã gần như xóa bỏ mọi trở ngại trong việc điều hành một đế chế kinh doanh toàn cầu. Theo Paddy Dring, Trưởng bộ phận Văn phòng Tư nhân của Knight Frank, khách hàng của ông có “khả năng gần như du mục, có thể di chuyển từ địa điểm này sang địa điểm khác.” Ngày nay, giới siêu giàu được hỗ trợ bởi các văn phòng quản lý gia đình tinh vi trải rộng trên nhiều múi giờ, hệ thống liên lạc luôn hoạt động và sự phổ biến của quản lý từ xa, cho phép một doanh nhân điều hành công việc kinh doanh từ một chiếc du thuyền ở Địa Trung Hải hoặc một bãi biển ở Bahamas. Du lịch cũng phát triển theo: máy bay phản lực tư nhân và siêu du thuyền hiện nay cung cấp cơ sở hạ tầng liên lạc và khả năng vận hành sánh ngang với một khách sạn sáu sao.

Tăng thuế quá mức sẽ ảnh hưởng đến người giàu. Họ sẽ đơn giản là rời đi và, như Milan, Monaco, Thụy Sĩ, Dubai và Miami đã nhận ra, họ sẽ hướng đến những thị trường nơi các chính trị gia sẵn lòng thu hút họ ở mức giá gần với điểm tối ưu của đường cong Laffer. Cái giá mà các thành phố rời đi phải trả là một cư dân thường trú; Lợi ích đối với các thị trường tiếp nhận là dòng người thuê nhà tạm thời và nguồn thu thuế đi kèm. Đó là lý do tại sao bảy căn nhà phố ở Belgravia và Knightsbridge sẽ không phải là những căn cuối cùng.

Một nhóm các thị trường trọng điểm đang trải qua sự thay đổi chưa từng có về sức hấp dẫn của hàng xa xỉ. Abu Dhabi, Miami, Mumbai và Brisbane đang định hình lại bản đồ địa lý của thị trường bất động sản cao cấp.

ABU DHABI: TRUNG TÂM VĂN HÓA MỚI CỦA TRUNG ĐÔNG
Những biến động cấu trúc thị trường vẫn tiếp diễn trên khắp UAE, ngay cả khi cuộc chiến ở Iran gây bất ổn tâm lý. Sự trỗi dậy của Dubai vẫn là một trong những câu chuyện nổi bật của thời kỳ hậu đại dịch, với doanh số bán nhà ở siêu cao cấp (trên 10 triệu đô la Mỹ) đạt kỷ lục toàn cầu vào năm 2025, được thúc đẩy bởi người mua từ Trung Đông, Châu

Âu, Trung Quốc và Ấn Độ. Trong khi đó, Abu Dhabi lần cận đang nổi lên như một lựa chọn thay thế giàu văn hóa. Là nơi tọa lạc của các chi nhánh của bảo tàng Louvre và Guggenheim, và nằm dọc theo những dải bờ biển hoang sơ, nơi đây đang thu hút các gia đình siêu giàu tìm kiếm những lợi thế kinh tế của UAE với nhịp sống chậm rãi hơn.

MIAMI: NAM CHÂM THU HÚT SỰ GIÀU CÓ CỦA HOA KỲ

Miami đã khẳng định vị thế là điểm đến hàng đầu tại Mỹ cho đầu tư bất động sản nhà ở nước ngoài, ghi nhận doanh thu 3 tỷ USD từ các giao dịch bất động sản siêu cao cấp vào năm 2025, cùng với 2,4 tỷ USD tại Palm Beach lân cận. Nhưng câu chuyện của Miami giờ đây không chỉ xoay quanh vốn nước ngoài và nhà nghỉ dưỡng; thành phố đang được tái cấu trúc thành một trung tâm công nghệ và tài chính. Những người mua nổi tiếng như Ken Griffin và Peter Thiel đã thúc đẩy sự dịch chuyển tài sản trong nước, một xu hướng không có dấu hiệu chậm lại. Thị trường bất động sản siêu cao cấp cũng theo đó mà phát triển: một giao dịch tại South Beach đã vượt mức 5.000 USD/foot vuông vào cuối năm 2025, một mức giá tương chừng như không thể đạt được chỉ hai năm trước đó.

Brisbane đang chứng kiến sự tăng trưởng vượt bậc.



Địa lý mới của cuộc sống thượng lưu

Theo lời của chính họ,

Các chuyên gia của chúng tôi sẽ phân tích tình hình hiện tại và xu hướng phát triển của thị trường bất động sản cao cấp toàn cầu.

Thành phố New York, thị trường mới
Tháng 1 năm 2026 có lẽ là tháng bận rộn nhất về các giao dịch cao cấp mà chúng ta từng chứng kiến. Vấn đề Mamdami? Không hề ảnh hưởng gì – ít nhất là cho đến hiện tại...

Thời điểm đánh thuế ở Los Angeles. "Thuế biệt thự" và "thuế tỷ phú" đã chia rẽ thị trường. Nếu bạn là một chủ đầu tư đang cố gắng bán một bất động sản với giá từ 20 triệu đến 30 triệu đô la Mỹ, điều đó có thể thực hiện được, nhưng rất khó khăn. Nhưng hiện tại ở khu Beverly Hills Flats thì sao? Hãy thử mua bất cứ thứ gì dưới 10 triệu đô la Mỹ, bạn sẽ chỉ nhận được một căn nhà cần phải phá dỡ – trong trường hợp tốt nhất. Thị trường đang rất sôi động.

Sự vươn lên không ngừng của Mumbai. Sự xa hoa ở Mumbai được định hình bởi sự khan hiếm đất đai. Thành phố này được xác định bởi biển, Delhi có thể phát triển theo chiều ngang. Ở Mumbai, bạn cần phải xây dựng theo chiều dọc. Các tòa tháp là hình thức nhà ở xa xỉ.

Sự xuất hiện của Brisbane
Cho đến năm ngoái, giá trần căn hộ ở Brisbane vào khoảng 6 triệu đô la Mỹ. Chỉ trong vòng 12 tháng, con số đó đã tăng lên 10 triệu đô la Mỹ. Tinh thần quyết tâm thực sự được thể hiện ở đây. Bạn có thể được phê duyệt xây dựng một tòa tháp 80 tầng chỉ trong vòng bốn tháng. Ở bất kỳ nơi nào khác tại Úc, điều đó đơn giản là không xảy ra.

Khu nghỉ dưỡng cao cấp South Beach của Miami
đang tiếp tục phát triển mạnh mẽ ở phân khúc thượng lưu. Hiện tại, còn năm khu căn hộ chuẩn 5 sao nằm liền kề khách sạn đang được xây dựng ở mũi phía nam của Miami Beach, vị trí trung tâm của sự sang trọng bậc nhất, đậm chất nghỉ dưỡng ở Bắc Mỹ.

Sự trỗi dậy thầm lặng của Abu Dhabi
Abu Dhabi có những bãi biển, biển cả và sự yên bình. Trung tâm Tài chính Quốc tế Dubai vào tối thứ Sáu rất tuyệt, nhưng trung tâm thành phố Abu Dhabi lại là một nơi hoàn toàn khác.

Cơ hội ở Hồng Kông:
Hồng Kông chưa bao giờ là thị trường sinh lời. Nó luôn là nơi tập trung vào lợi nhuận vốn, và thành thật mà nói, tôi chưa từng thấy cơ hội nào lớn hơn thế trong sự nghiệp của mình. Đây thực sự là thị trường của người mua.

Sự phụ thuộc vào thị trường nội địa của Singapore: Singapore khác biệt so với các thị trường cửa ngõ lớn khác. Chúng ta đã chứng kiến một số giao dịch phá kỷ lục, giá cả mới, mức cao kỷ lục mới, các chuẩn mực mới cho đầu tư bất động sản, và điều đó phần lớn được thúc đẩy bởi người dân địa phương. Không phải người mua quốc tế thiết lập những kỷ lục này; họ bị hạn chế bởi thuế.

- XIN CHÂN THÀNH CẢM ƠN:**
Adam Modlin, Người sáng lập & Giám đốc điều hành, Tập đoàn Modlin, New York
Adam Ross, Trưởng bộ phận Khách hàng Quốc tế và Cá nhân, McGrath Môi giới bất động sản, Sydney
Alasdair Pritchard, Văn phòng tư nhân, Knight Frank London
Ankita Sood, Giám đốc Nghiên cứu Quốc gia, Knight Frank Ấn Độ, Gurgaon
Christine Li, Trưởng bộ phận Nghiên cứu khu vực Châu Á - Thái Bình Dương, Knight Frank Singapore
Ông Ho-Pin Tung, Trưởng bộ phận Văn phòng tư nhân, Knight Frank Đặc khu hành chính Hồng Kông
Nick Segal, Giám đốc điều hành, Carolwood Estates, Beverly Hills
Paddy Dring, Trưởng bộ phận Văn phòng tư nhân, Knight Frank London
Willi McKintosh, Trưởng bộ phận Bất động sản nhà ở, Knight Frank Dubai



Châu Âu trong tầm nhìn

Được xem là nơi trú ẩn an toàn trong thời kỳ bất ổn, thị trường nhà ở cao cấp của châu Âu đã vượt qua một năm 2025 đầy biến động. Nhưng, thay vì làm giảm nhu cầu, sự bất ổn đã thúc đẩy dòng vốn toàn cầu đổ vào các bất động sản hạng sang và siêu cao cấp.

Lời đề nghị của châu Âu trở nên nổi bật trong nửa đầu năm 2025. Đồng euro yếu hơn mang lại tiềm năng giảm giá cho các nhà đầu tư dựa trên đô la, và nợ rẻ hơn đã làm cho đề xuất trở nên hấp dẫn hơn khi Ngân hàng Trung ương châu Âu (ECB) thực hiện bốn lần cắt giảm lãi suất trong cả năm, tương đương với năm 2024.

THUẾ ĐỊNH HÌNH LẠI BẢN ĐỒ TÀI SẢN

Việc bãi bỏ chế độ thuế đối với người không cư trú tồn tại 200 năm của Vương quốc Anh đã gây ra dòng chảy tài sản đáng kể, dù không quá mạnh mẽ, sang châu Âu và các nơi khác. Trong khi nhiều người chuyển ra khỏi Vương quốc Anh đến Dubai, Mỹ và các nơi xa hơn, một số người nhằm mục tiêu vào thị trường châu Âu, với Ý, Monaco và Thụy Sĩ tỏ ra hấp dẫn.

“Hướng dịch chuyển đã rõ ràng,” Mark Harvey, Trưởng bộ phận Quốc tế của Knight Frank, cho biết. “Các quốc gia cung cấp chế độ thuế ổn định và quản trị dễ dự đoán tiếp tục thu hút sự quan tâm lớn nhất.”

Những dấu hiệu ban đầu cho thấy sự dịch chuyển diễn ra từ từ chứ không phải là một sự bùng nổ. Nhiều hộ gia đình rời đi đang lựa chọn giữ lại tài sản bất động sản ở Anh và cho thuê thay vì bán.

Ý ĐỨNG ĐẦU DANH SÁCH MONG MUỐN

Ý đang nhanh chóng trở thành điểm đến hấp dẫn về thuế ở châu Âu. Chế độ thuế suất cố định trên toàn quốc – ngay cả sau khi tăng mức thuế hàng năm lên 300.000 euro – vẫn tiếp tục thu hút giới thượng lưu di cư quốc tế. Năm 2025, Milan vẫn là nơi hưởng lợi chính, với nhu cầu vượt quá nguồn cung bất động sản cao cấp. Khi nguồn cung thắt chặt, người mua đã tìm đến Rome, Tuscany và bờ hồ Como.

SỰ PHÁT TRIỂN TRÁI CHIỀU TẠI CÁC TRUNG TÂM KINH TẾ TRUYỀN THỐNG CỦA CHÂU ÂU

Ở những nơi khác, các thành phố hàng đầu lâu đời của châu Âu lại có những diễn biến khác nhau. Zurich tăng 4,6%, Frankfurt kết thúc năm với mức tăng 4%, Paris chứng kiến giá trị bất động sản cao cấp tăng nhẹ 1,3% và Milan tăng 0,4%, trong khi London ghi nhận mức giảm -4,7%.

BÁN ĐẢO IBERIA ĐANG PHÁT TRIỂN

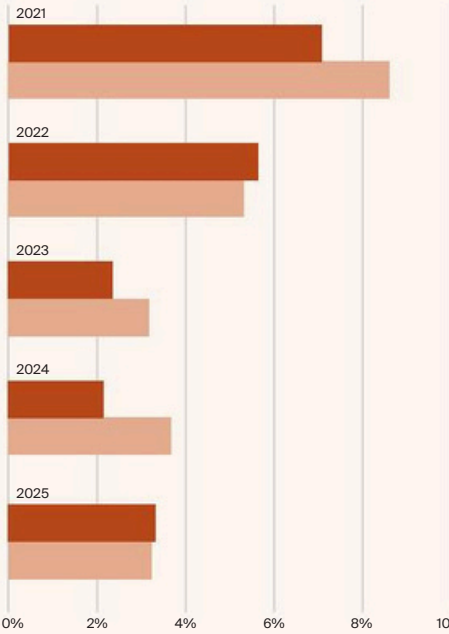
Sự phát triển của bán đảo Iberia phản ánh hiệu quả kinh tế chung của khu vực. Vào năm 2025, Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha đã đạt được một trong những mức tăng trưởng mạnh mẽ nhất ở châu Âu. Khu vực này cũng ghi nhận sự tăng giá đáng kể với Porto 8,5% và Marbella 8,1%, nhờ vào dòng vốn từ Bắc Âu, Mỹ và Mỹ Latinh. Chất lượng cuộc sống, giáo dục và cơ sở hạ tầng được cải thiện đã nâng cao vị thế của khu vực này trên bản đồ định cư toàn cầu.

Tại Bồ Đào Nha, việc đóng cửa chương trình bất động sản cho Golden Visa và việc chuyển sang chế độ thuế Người cư trú không thường xuyên (NHR) nghiêm ngặt hơn - hiện tập trung vào các ngành nghề khoa học cụ thể - có thể làm giảm bớt, nhưng khó có thể làm chệch hướng, nhu cầu quốc tế.

Châu Âu so với thế giới

Thay đổi giá trung bình hàng năm của nhà ở cao cấp

Châu Âu Toàn cầu

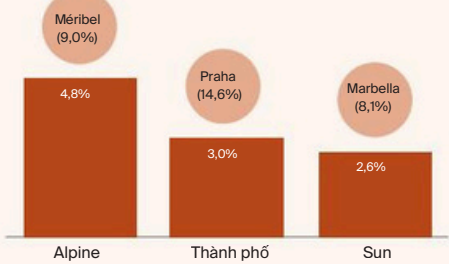


Nguồn: Knight Frank Insight. Để xem thêm dữ liệu, vui lòng xem Ngân hàng dữ liệu (trang 76).

Vùng núi vượt trội hơn các thành phố lớn và vùng Địa Trung Hải.

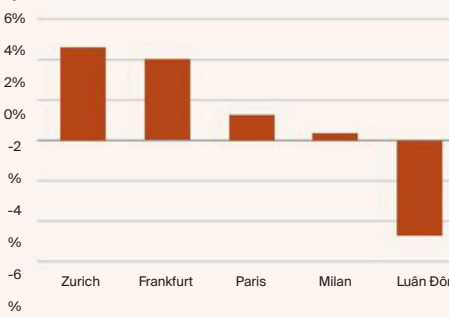
Tỷ lệ phần trăm thay đổi trung bình hàng năm theo loại địa điểm, năm 2025

Tỷ lệ phần trăm thay đổi trung bình hàng năm Thị trường hoạt động tốt nhất



Các trung tâm tài chính của châu Âu ngày càng khác biệt

Tỷ lệ phần trăm thay đổi hàng năm, năm 2025



Những mái vòm mộng mơ ở Florence đứng đầu danh sách mong muốn.



Những ngôi nhà gỗ Méribel vươn tới đỉnh núi.

3.3%

TỶ LỆ THAY ĐỔI GIÁ TRUNG BÌNH HÀNG NĂM TRÊN THỊ TRƯỜNG NHÀ Ở CHÂU ÂU

MONACO VÀ BỜ BIỂN CÔTE D'AZUR:
ÁP LỰC VÀ SỰ LAN TỎA

Giá nhà ở Monaco đã đạt mức cao kỷ lục vào năm 2025. Theo IMSEE, Văn phòng Thống kê của Monaco, giá nhà xây mới tại công quốc trung bình đạt 47,9 triệu đô la Mỹ, cao hơn gấp năm lần so với mức 8,9 triệu đô la Mỹ mà các bất động sản hiện có đạt được vào năm 2025.

Sự kết hợp giữa giá nhà cao và nguồn cung nhà diện tích lớn hạn chế ở Monaco đã khiến một số người mua chuyển hướng tìm kiếm dọc theo vùng Riviera của Pháp, điều này đã thúc đẩy sự quan tâm đến các thị trường ven biển lân cận.

Roquebrune-Cap-Martin đã ghi nhận một số giao dịch nằm trong khoảng từ 30 triệu đến 70 triệu đô la Mỹ, chủ yếu dành cho người mua từ Monaco đang tìm kiếm những ngôi nhà đã hoàn thiện sẵn. Khu Les Parcs de St Tropez, Saint-Jean-Cap-Ferrat và một số địa chỉ chọn lọc ở Cannes cũng chứng kiến một số giao dịch mua bán giá trị cao. Tuy nhiên, đằng sau những tiêu đề này, tổng khối lượng giao dịch mua bán nhà đất trên Côte d'Azur lại giảm. Người mua tạm dừng giao dịch để chờ đợi sự rõ ràng hơn về chính sách lãi suất, hướng đi của chính phủ Pháp, cũng như chính sách thuế tài sản.

Dãy Alps vẫn ổn định

Bức tranh ở dãy Alps hoàn toàn khác biệt. Các khu nghỉ dưỡng như Gstaad, Courchevel và Verbier đang hoạt động rất tích cực. “Nhu cầu mua nhà ở Verbier vẫn mạnh mẽ, nhưng việc giới hạn số lượng nhà ở thứ hai được mua đồng nghĩa với việc nhiều người mua đang tìm kiếm quyền cư trú

để có thể tiếp cận nhiều lựa chọn bất động sản hơn”, Alex Koch de Gooreynd phụ trách khu vực Thụy Sĩ của Knight Frank cho biết.

Những thay đổi trong chính sách và căng thẳng địa chính trị toàn cầu đã củng cố sức hấp dẫn của Thụy Sĩ, với sự ổn định chính trị và đồng tiền an toàn thu hút người mua quốc tế. Ví dụ, Zurich đã chứng kiến sự quan tâm ngày càng tăng từ người mua đến từ Đức và các nước Bắc Âu. Trong khi đó, khu vực Geneva Left Bank – đặc biệt là Cologny – lại đặc biệt sôi động, chiếm khoảng 75% doanh số bán hàng trên 12,5 triệu đô la Mỹ trên toàn thị trường Geneva Lake.

Một xu hướng mới nổi khác – cũng được phản ánh ở những nơi khác tại châu Âu – là tầm quan trọng ngày càng tăng của đầu tư khách sạn và căn hộ thương hiệu, vốn đang ngày càng trở thành một chỉ báo hàng đầu về nhu cầu nhà ở cao cấp.

SỰ HIỆN DIỆN CỦA MỸ: HỮU HÌNH, NHƯNG KHÔNG MANG TÍNH CHUYỂN ĐỔI

Những lời bàn tán về làn sóng mua nhà của người Mỹ thường vượt quá bằng chứng thực tế vào năm 2025. Người mua Mỹ quả thực xuất hiện nhiều hơn ở Paris, Ý, Bồ Đào Nha và miền Nam nước Pháp, nhưng việc định lượng xu hướng này rất khó. Một số liệu cụ thể đến từ văn phòng Madrid của Knight Frank, nơi thị phần của người Mỹ trong các giao dịch bất động sản cao cấp đã tăng từ 0,5% năm 2018 lên hơn 8% vào năm 2025.

Kết quả có thể là nhu cầu ổn định thay vì sôi động trong phân khúc cao cấp. Các thành phố đang dần phục hồi khi đáp ứng được các ưu tiên của người mua siêu giàu – bao gồm sự tiện lợi, văn hóa và sự riêng tư. Các thị trường bất động sản theo phong cách sống, từ Marbella đến Corfu và từ Tuscany đến dãy Alps, vẫn duy trì sức hấp dẫn.

Những ngôi nhà hoàn thiện sẵn sàng để ở sẽ có giá cao hơn nhiều khi người mua tránh được những chi phí sửa chữa tốn kém. Các quy định cho thuê nhà nghỉ dưỡng đang thắt chặt, và các tiêu chuẩn tiết kiệm năng lượng sẽ có tác động mạnh mẽ hơn. Các khu dân cư mang thương hiệu tiếp tục phát triển mạnh.

Song song với đó, thuế tài sản và thuế xuất cảnh ngày càng trở nên phức tạp, thường dẫn đến những kết quả không đồng đều. Chẳng hạn, thuế tài sản của Tổng thống Macron chỉ thu được chưa đến một phần tư số tiền dự kiến vào năm ngoái, trong khi cử tri Thụy Sĩ đã bác bỏ đề xuất về thuế thừa kế.

Đến năm 2026, châu Âu có thể cần nỗ lực hơn nữa để thu hút vốn từ các thị trường mới nổi. Tuy nhiên, hiện tại, vẫn còn rất ít đối thủ cạnh tranh đáng gờm trong việc thu hút dòng vốn di động toàn cầu. Nếu các nhà hoạch định chính sách có thể mang lại sự ổn định và duy trì cách tiếp cận quản lý thận trọng, những lợi thế lâu dài của khu vực sẽ được bảo tồn.

2026: NHỮNG NƠI TRÚ ẨN AN TOÀN TRỞ LẠI TÂM ĐIỂM

Quý đầu tiên của năm 2026 được đánh dấu bằng sự biến động mạnh. Các nhà đầu tư đã phải đối mặt với bối cảnh thuế quan thay đổi và định giá AI tăng vọt trước khi chiến tranh bùng nổ ở Trung Đông làm tăng thêm sự bất ổn.

Cuộc xung đột đã gây bất ổn cho thị trường tài chính trong bối cảnh giá năng lượng tăng cao và lo ngại về lạm phát. Trong bối cảnh đó, thị trường nhà ở hạng sang của châu Âu bước vào năm nay với sự lạc quan thận trọng.

Đối với Ngân hàng Trung ương châu Âu (ECB), triển vọng về lãi suất hiện trở nên phức tạp hơn. Thị trường đã bắt đầu dự đoán một chu kỳ nói lỏng dần dần, nhưng sự gia tăng giá năng lượng kéo dài có thể làm chậm quá trình cắt giảm lãi suất tại châu Âu. Thụy Sĩ vẫn có khả năng trở lại với lãi suất âm theo thời gian, điều này củng cố sức hấp dẫn của bất động sản như một kênh lưu trữ vốn so với tiền mặt.

Đầu tư vào cơ sở hạ tầng vẫn tiếp tục diễn ra, và sự ổn định chính trị tương đối của châu Âu vẫn có ảnh hưởng lớn đến việc di chuyển tài sản quốc tế. Tuy nhiên, châu Âu đang phải đối mặt với những thách thức rõ ràng: nợ công cao, tăng trưởng kinh tế yếu, và sự siết chặt kiểm soát về quy định và thuế. IMF dự báo rằng GDP khu vực đồng euro đạt khoảng 1.3% vào năm 2026, với chỉ một số ít nền kinh tế vượt qua mức này.

8
SỐ LẦN CẮT GIẢM LÃI SUẤT
CỦA ECB KỂ TỪ CHU KỲ
NÓI LÒNG GẦN NHẤT BẮT
ĐẦU VÀO THÁNG 6 NĂM
2024

Deià, Mallorca, Tây Ban Nha

Jack Harris, văn phòng Tây Ban Nha

Nằm nép mình dưới chân núi Teix trên bờ biển tây bắc của Mallorca, Deià là một trong những ngôi làng nổi tiếng và được trân trọng nhất châu Âu. Từ lâu đã được các nghệ sĩ và nhà văn ưa chuộng, những ngôi nhà đá màu mật ong, những vườn ô liu bạc thang và những con đường quanh co tạo nên một nét đặc trưng riêng biệt. Tầm nhìn bao quát khắp làng, núi và biển cả làm nên sức hấp dẫn của nơi này, cũng như nhịp sống êm đềm giữa nhà cửa, làng quê và vịnh nhỏ.

AI ĐANG MUA?

Chủ yếu là người Anh, Mỹ và Bắc Âu mua nhà thứ hai, với việc lưu trú dài ngày và chuyển đến sinh sống ngày càng phổ biến khi ngôi làng thu hút được nhiều du khách quốc tế hơn.

BẠN CẦN TRẢ BAO NHIÊU

Các quy định quy hoạch nghiêm ngặt và sự bảo vệ của UNESCO hạn chế nguồn cung. Nhà ở hai phòng ngủ trong làng có giá khởi điểm khoảng 2,4 triệu đô la Mỹ; biệt thự bốn phòng ngủ có hồ bơi và tầm nhìn ra biển có giá từ khoảng 8 triệu đô la Mỹ.

NHỮNG ĐIỀU BẠN CÓ THỂ MONG ĐỢI

Ảnh sáng tuyệt vời, những vịnh nhỏ trong vát và một cộng đồng mạnh mẽ, đầy cá tính.

Cuộc sống ven sông tuyệt vời, tràn ngập ánh sáng tại Deià.



Thị trường nhà ở
sôi động nhất

Các đồng nghiệp từ mạng lưới toàn cầu của Knight Frank chia sẻ quan điểm của họ về những khu vực dự kiến sẽ có hiệu suất vượt trội.

Via Veneto, Rome, Italy

Andrew Blandford-Newson, văn phòng Ý

Tùng đồng nghĩa với bộ phim kinh điển La Dolce Vita của Fellini vào những năm 1960, Via Veneto đang lấy lại vị thế là một trong những địa chỉ quyền rũ nhất của Rome. Một làn sóng các khách sạn năm sao mới khai trương – bao gồm W Rome, The Edition và Rosewood cùng Four Seasons sắp ra mắt – đã định hình lại khu vực này, với điểm nhấn là trung tâm kinh doanh xung quanh Via Leonida Bissolati và Piazza Barberini, cách ga Termini vài phút. Những quán cà phê thanh lịch, khách sạn lịch sử và nhà hàng nổi tiếng như Nobu nằm cạnh sự sôi động của các dự án đầu tư mới.

AI ĐANG MUA?

Các nhà đầu tư quốc tế tìm kiếm một căn hộ nhỏ ở Rome, các quỹ đầu tư tư nhân và văn phòng quản lý gia sản hỗ trợ các kế hoạch thay đổi mục đích sử dụng, các công ty thuê mặt bằng liên kết với các trụ sở chính và đại sứ quán gần đó. Bên cạnh người mua Ý, người mua Mỹ và Ba Lan hiện đang chiếm ưu thế trong phân khúc cao cấp

BẠN CẦN TRẢ BAO NHIÊU

Với ngân sách khoảng 1,2 triệu đô la Mỹ, người mua có thể sở hữu một căn hộ đã được cải tạo hoàn toàn rộng 100 mét vuông – kích thước được ưa chuộng nhất dành cho người thuê nhà chuyên nghiệp – trong khi một biệt thự năm phòng ngủ trong khu vực có giá lên tới hơn 19 triệu đô la Mỹ.

NHỮNG ĐIỀU BẠN CÓ THỂ MONG ĐỢI

Một lối sống quốc tế, gắn liền với khách sạn, những buổi dạo bộ buổi tối dọc theo Via Veneto, những buổi tiệc nhẹ trên sân thượng ngập nắng và một vị trí hàng đầu để chứng kiến sự hồi sinh hiện đại của Rome.

Các thị trường sôi động nhất

Dalefield, Queenstown, New Zealand

Chris Farhi, Trưởng bộ phận Phân tích dữ liệu, Dữ liệu & Tư vấn, Bayleys

Nằm giữa khung cảnh hùng vĩ của dãy núi Alps phía Nam, Queenstown vẫn là một trong những điểm đến lý tưởng nhất ở bán cầu Nam. Nơi đây thu hút du khách nhờ vẻ đẹp núi non hùng vĩ, tuyết trắng mùa đông và lịch trình phong phú về ẩm thực, rượu vang cùng các hoạt động ngoài trời. Cư dân của Dalefield được hưởng lợi từ vị trí gần sân golf Millbrook, nơi diễn ra giải New Zealand mở rộng, cùng với một nền ẩm thực phát triển mạnh mẽ với những nhà hàng nổi tiếng trong khu vực như Ayrburn.

AI ĐANG MUA?

Những người mua nhà ngày nay hướng tới lối sống riêng tư, không gian rộng rãi và sự kết nối mạnh mẽ với thiên nhiên. Nhu cầu này đến từ cả người mua trong và ngoài New Zealand. Các quy định thị thực mới của chính phủ cho phép một số nhóm nhà đầu tư nhất định được phép mua một ngôi nhà có giá trị trên 3 triệu đô la Mỹ.

BẠN CẦN TRẢ BAO NHIÊU

Các ngôi nhà hiện đại trong những khu dân cư cao cấp thường có giá dao động từ 3 triệu đến 5 triệu đô la Mỹ, tùy thuộc vào diện tích, hướng và vị trí. Đôi khi, cũng xuất hiện những khu dân cư đặc biệt có giá bán cao hơn nhiều.

NHỮNG ĐIỀU CẦN BIẾT

Không gian rộng rãi, sự riêng tư và tầm nhìn ngoạn mục ra dãy núi Alps, kết hợp với việc dễ dàng tiếp cận Queenstown qua các hoạt động giải trí, dịch vụ khách sạn và cơ sở hạ tầng hoạt động quanh năm.



Căn hộ biệt thự cổ Shore Thing , Como

Ngôi sao phương Nam - Sang trọng biệt lập, Dalefield

Hồ Como, Ý

Isabella Foster, Văn phòng Ý

Từ lâu, hồ Como đã được xem là một điểm đến cổ điển và thanh lịch cho người Ý cũng như giới thượng lưu châu Âu, thu hút giới giàu có quốc tế qua nhiều thế hệ. Nằm giữa dãy Alps và gần Milan cũng như Thụy Sĩ, nơi đây không chỉ là một khu nghỉ dưỡng theo mùa mà còn là một địa điểm lý tưởng để sinh sống được nhiều người yêu thích. Giá cả tại đây tiếp tục tăng trưởng ổn định, chủ yếu do sự khan hiếm các biệt thự cổ ven hồ có vườn riêng, nhà thuyền và ban công rộng rãi, cùng với sự ổn định lâu dài của thị trường. Cuộc sống bên hồ xoay quanh mặt nước, với Como cùng các làng như Bellagio, Tremezzo, Menaggio và Varenna dễ dàng tiếp cận bằng cả đường bộ và đường thủy.

AI SẼ MUA?

Nhu cầu đến từ các gia đình quốc tế và các chủ doanh nghiệp tại Milan đang tìm kiếm một nơi chốn trú ngụ lâu dài ở châu Âu. Sự quan tâm mạnh mẽ nhất đến từ người mua ở Mỹ và Bắc Âu, cùng với sự gia tăng đáng kể từ khu vực Trung Đông. Chế độ thuế suất cố định của Ý là một yếu tố quan trọng. Hơn nữa, các dịch vụ và cơ sở hạ tầng mạnh mẽ – từ các trường quốc tế đến những nhà hàng đạt chuẩn Michelin – cung cấp thêm sự ổn định cho nơi này.

BẠN CẦN TRẢ BAO NHIÊU

Các căn hộ ba phòng ngủ có giá dao động từ 2 triệu đến 5 triệu đô la Mỹ. Trong khi đó, các biệt thự bốn hoặc năm phòng ngủ với tầm nhìn trực tiếp ra hồ có giá từ 14 triệu đến 18 triệu đô la Mỹ.

NHỮNG ĐIỀU BẠN CÓ THỂ MONG ĐỢI

Sự kín đáo, nhịp sống chậm rãi hơn và sức hấp dẫn lâu dài.

St-Martin-de-Belleville, Dãy núi Alps của Pháp

Roddy Aris, Văn phòng Alpine

Mặc dù vẫn còn khá ít người biết đến, St-Martin-de-Belleville lại có lối đi trực tiếp đến khu trượt tuyết nổi tiếng thể giới Les Trois Vallées. Ngôi làng này kết hợp lối sống vùng núi Alps chân thực với khả năng kết nối tuyệt vời: Sân bay Geneva chỉ cách đó khoảng hai giờ, trong khi Lyon ở cách 90 phút. St-Martin nổi tiếng với nền ẩm thực phong phú, đặc biệt là nhà hàng La Bouitte, nơi đã được trao chuẩn sao Michelin. Ngoài mùa trượt tuyết, khu vực này còn cung cấp nhiều hoạt động đi bộ đường dài tuyệt vời, các trang trại truyền thống của vùng núi Alps, cùng với những tuyến leo núi nổi tiếng như Via Ferrata Le Cochet. Những địa điểm ăn uống lý tưởng để thư giãn sau giờ trượt tuyết được người dân địa phương yêu thích bao gồm nhà hàng năm sao M Lodge và khách sạn bốn sao Lodji.

AI ĐANG MUA?

Những người mua tìm kiếm một lối sống kín đáo hơn so với các khu nghỉ dưỡng nổi tiếng, thường ưu tiên sự riêng tư, khả năng sử dụng quanh năm và giá trị lâu dài.

BẠN CẦN TRẢ BAO NHIÊU

Căn hộ ba phòng ngủ có giá khởi điểm khoảng 1,1 triệu đô la Mỹ, trong khi biệt thự bốn phòng ngủ có mức giá từ 1,8 triệu đô la Mỹ, tùy thuộc vào tầm nhìn, vị trí và các tiện nghi chăm sóc sức khỏe.

NHỮNG ĐIỀU BẠN CÓ THỂ MONG ĐỢI

Một cộng đồng vùng núi cao tinh tế và chân thực, được công nhận về chất lượng và bản sắc riêng biệt.

Khu Upper East Side, Manhattan, Thành phố New York, Hoa Kỳ

Adam Modlin, Người sáng lập & Giám đốc điều hành, Tập đoàn Modlin

Khu Upper East Side nổi bật với những tòa nhà trang nhã từ thời tiền chiến và các dãy nhà phố cổ điển. Khu Upper East Side là nơi tọa lạc của Bảo tàng Metropolitan và Bảo tàng Nghệ thuật Hiện đại, các cửa hàng thời trang cao cấp, các trường tư thục xuất sắc và các cơ sở chăm sóc sức khỏe.

AI SẼ MUA?

Khách hàng từ cả trong nước lẫn quốc tế đều bị cuốn hút bởi uy tín của khu vực đáng mơ ước này.

BẠN CẦN TRẢ BAO NHIÊU

Các căn hộ chung cư mới và nhà ở xây dựng trước chiến tranh có giá khởi điểm từ 3.000 đô la Mỹ/foot vuông và có thể vượt quá 6.000 đến 7.000 đô la Mỹ/foot vuông. Nhà phố căn cải tạo có giá từ 2.500 đến 3.000 đô la Mỹ/foot vuông, và có thể lên đến 4.000 đô la Mỹ/foot vuông đối với nhà hoàn thiện sẵn sàng để ở.

NHỮNG ĐIỀU CẦN BIẾT

Nền văn hóa đẳng cấp quốc tế, những nhà hàng sang trọng, câu lạc bộ thời thượng, cùng với các cửa hàng thời trang cao cấp đều tọa lạc giữa những con phố rợp bóng cây xanh mát.

Các thị trường sôi động nhất

Silberküste, Zurich, Thụy Sĩ

Alex Kochde Gooreynd, Văn phòng Thụy Sĩ



Silberküste: Một Nét Đẹp Ít Được Biết Đến So với Gold Coast, khu Silberküste ít nổi tiếng hơn nhưng lại thu hút những người mua đang tìm kiếm sự riêng tư, không gian thoáng đãng và giá trị lâu dài.

Trải dài dọc bờ tây của Hồ Zurich, khu Silberküste là một trong những khu dân cư kín đáo và lâu đời nhất của thành phố. So với khu Goldküste nổi tiếng hơn, khu vực này thu hút những người mua tìm kiếm sự riêng tư, không gian, và giá trị bền vững. Theo luật Koller, người mua không cư trú phải có giấy phép cư trú tại Thụy Sĩ, điều này thu hút những người nước ngoài cam kết đầu tư lâu dài, trong khi các giao dịch mua của doanh nghiệp cần có sự kiểm soát của Thụy Sĩ. Khu vực này cung cấp cuộc sống ven hồ với khả năng tiếp cận nhanh chóng đến Zurich, cùng với các tiện nghi như Câu lạc bộ Golf & Country Club Schönenberg và Câu lạc bộ Du thuyền Zurich. Cư dân cũng có cơ hội tận hưởng các truyền thống địa phương, bao gồm lễ hội Sechseläuten vào tháng Tư, là lễ hội ven hồ đáng trải nghiệm nhất.

AI ĐANG MUA?

Các gia đình Thụy Sĩ, giám đốc điều hành cấp cao và chủ doanh nghiệp, trong đó có người mua từ Mỹ, Anh và Bắc Âu, đang chuyển đến sinh sống tại Thụy Sĩ.

BẠN CẦN TRẢ BAO NHIÊU

Căn hộ hai phòng ngủ có giá khởi điểm khoảng 1,9 triệu đô la Mỹ, trong khi các biệt thự ven biển cao cấp có giá khởi điểm khoảng 25 triệu đô la Mỹ.

NHỮNG ĐIỀU BẠN CÓ THỂ MONG ĐỢI

Một lối sống tinh tế, giản dị, tập trung vào bơi lội, chèo thuyền và dùng bữa tại những nhà hàng lâu đời được yêu thích như Chez Fritz hoặc Tracht.

Căn hộ ven hồ riêng tư , Silberküste



Các thị trường sôi động nhất

Chelsea, London, Vương quốc Anh

Stuart Bailey, Trưởng bộ phận Kinh doanh Cao cấp London

Kiến trúc thời Tudor, Georgian và Victoria tại Chelsea đã phát triển một cách tự nhiên, không phải thông qua những dự án tái phát triển quy mô lớn. Những xưởng vẽ cũ của các nghệ sĩ nằm sát cạnh những ngôi nhà phố và các con hẻm nhỏ. Những con phố yên tĩnh, rợp bóng cây cùng với một tinh thần sáng tạo nhất định mang đến cảm giác "nhà" chân thật cho những cư dân lâu năm. Điều này được hỗ trợ bởi các trường học và các tiện ích địa phương, bao gồm cửa hàng bách hóa nổi tiếng Peter Jones, phòng trưng bày Saatchi và nhà hàng Bluebird.

AI ĐANG MUA?

Nhu cầu chủ yếu đến từ người mua trong nước, mặc dù sự quan tâm từ quốc tế đang tăng lên, đặc biệt là từ Mỹ, làm tăng tính đa dạng của người mua nước ngoài. Giá đã giảm khoảng một phần tư so với mức đỉnh điểm cách đây một thập kỷ, so với mức giảm 11% ở khu vực Fulham lân cận, điều này cho thấy lý do tại sao người mua ngày càng cảm nhận được giá trị ở Chelsea.

BẠN CẦN TRẢ BAO NHIÊU

Căn hộ hai phòng ngủ có giá từ 875.000 USD đến 2,7 triệu USD, nhà ba phòng ngủ từ 2,7 triệu USD đến 5 triệu USD, và nhà cho gia đình lớn hơn có giá từ 7,4 triệu USD đến 13,4 triệu USD.

NHỮNG ĐIỀU CẦN BIẾT

Không gian bohemien thanh lịch, phóng khoáng đậm chất nghệ thuật trong một khu dân cư truyền thống với kiến trúc tuyệt đẹp.

“Chelsea mang đến một không gian phóng khoáng và tao nhã đậm chất bohemien, nằm trong một khu dân cư truyền thống với kiến trúc tuyệt đẹp.”

Nghệ thuật trong không gian sống tại Mallord Street, Chelsea



Geelong, Victoria, Úc

Michelle Ciesielski, Trưởng bộ phận Nghiên cứu Quốc gia, McGrath

Khu vực bờ sông của Geelong đã nổi lên như một trong những khu dân cư được săn đón nhất trong khu vực. Các lựa chọn giải trí gần đó bao gồm các bãi biển Surf Coast và các cơ sở sản xuất rượu vang, sân golf ở bán đảo Bellarine, cũng như các tiện nghi bến du thuyền. Các khoản đầu tư đáng kể từ cả khu vực công và tư nhân đang giúp thúc đẩy các cơ hội văn hóa và giải trí, đồng thời cải thiện kết nối với Melbourne và các sân bay lớn, trong khi thành phố vẫn giữ được nét đặc trưng ven biển thư thái của mình.

AI ĐANG MUA?

Những người chuyển đến sinh sống tại Melbourne, các chuyên gia, những người về hưu muốn thu nhỏ không gian sống và các nhà đầu tư đang tìm kiếm các khu vực ven biển có triển vọng dài hạn ổn định.

BẠN CẦN TRẢ BAO NHIÊU

Một căn hộ ven biển hiện đại hai phòng ngủ thường có giá khởi điểm từ 1,5 triệu đô la Mỹ, trong khi một ngôi nhà biệt lập bốn phòng ngủ gần vịnh có giá hơn 2 triệu đô la Mỹ.

NHỮNG ĐIỀU CẦN BIẾT

Tầm nhìn bao quát khắp vịnh Corio và bờ biển nhộn nhịp, lý tưởng để đi bộ.

Pacific Palisades, Los Angeles, Hoa Kỳ

Nick Segal, Giám đốc điều hành môi giới, Carolwood Estates

Khu dân cư giàu có này nằm nép mình giữa dãy núi Santa Monica và Thái Bình Dương mang đến những con đường mòn đi bộ dài với tầm nhìn ngoạn mục ra bờ biển, trong khi bãi biển cát Will Rogers State Beach dẫn lối vào cung đường đạp xe ven biển dài 22 dặm. Các địa danh nổi bật bao gồm Bảo tàng Getty Villa và kiệt tác kiến trúc giữa thế kỷ 20, Ngôi nhà Eames.

AI ĐANG MUA?

Sau trận cháy rừng tàn khốc năm 2025, các chủ nhà đang xây dựng lại nhà cửa, khôi phục vẻ đẹp thơ mộng của khu vực. Đối với những ai muốn gia nhập cộng đồng này, những khu bất động sản tuyệt đẹp có giá từ 10 triệu đến 25 triệu đô la Mỹ.

BẠN CẦN TRẢ BAO NHIÊU

Trong bối cảnh toàn cầu, Los Angeles rất hấp dẫn, với giá nhà thường dao động từ 2.000 đến 2.500 đô la Mỹ mỗi foot vuông.

NHỮNG ĐIỀU CẦN BIẾT

Vị trí gần bãi biển, những con gió nhẹ và tầm nhìn đại dương tuyệt đẹp mang đến một lựa chọn thư giãn khác biệt so với phần lớn những nơi khác trong thành phố.

Chuỗi khối



Công nghệ

Cho đến thời điểm hiện tại, công nghệ blockchain vẫn chưa mang lại sự đột phá trong ngành bất động sản. Tuy nhiên, trí tuệ nhân tạo (AI) hiện đang có khả năng mở ra cơ hội tiềm năng cho lĩnh vực này.

Thuật ngữ “blockchain” bắt đầu rò rỉ từ những góc khuất của internet vào cuối năm 2008, khi Satoshi Nakamoto công bố bản báo cáo bạch về Bitcoin: Hệ thống tiền điện tử ngang hàng. Sự hào hứng về tiềm năng của nó trong việc làm thay đổi các ngành công nghiệp như đầu tư và bất động sản đã lan rộng, bao gồm cả các cuộc thảo luận trên The Wealth Report.

Các dự đoán có hai khía cạnh. Thứ nhất, các giao dịch sẽ ngày càng được mã hóa trên blockchain: số cái kỹ thuật số phân tán, phi tập trung, cung cấp nguồn thông tin không thể bị làm giả. Thứ hai, công nghệ này – cũng là nền tảng của tiền điện tử – sẽ cho phép đầu tư phân đoạn vào các tài sản lớn, bao gồm bất động sản, được chia thành các phần nhỏ có sẵn để mua hoặc bán, tương tự như cách các nhà đầu tư giao dịch cổ phiếu.

Đã có rất nhiều dự án thí điểm từ cả chính phủ và các công ty khởi nghiệp. Ngay từ năm 2019, Cơ quan Đăng ký Đất đai Vương quốc Anh đã trình diễn một thí điểm dựa trên blockchain, thực hiện việc chuyển nhượng quyền sở hữu trong vòng chưa đầy 10 phút. Tại Mỹ, các công ty bao gồm Propy và Beeline cung cấp các dịch vụ dựa trên nhiều khía cạnh của quy trình mua nhà lên chuỗi khối.

Nhưng những sáng kiến như vậy vẫn chưa đi vào phổ biến. Giao dịch mua bán bất động sản trung bình, dù là một căn hộ ba phòng ngủ hay một tòa nhà văn phòng 30 tầng, vẫn chưa hề liên quan đến blockchain. Cổ phiếu của Beeline đã giảm 99% trong năm năm qua. Giá trị thị trường của token tiền điện tử Propy đã giảm xuống còn khoảng 24 triệu đô la Mỹ, chỉ bằng một phần mười so với mức đỉnh năm 2022.

“Những dự đoán đã không thành hiện thực, ít nhất là chưa,” Mats Snäll, cố vấn cấp cao tại Cơ quan Chính phủ Kỹ thuật số Thụy Điển, cho biết. “Công nghệ blockchain từ trước đến nay luôn được coi là “không thể giải thích được” và do đó, không đáng tin cậy.”

Một phần vấn đề nằm ở chỗ, trong khi blockchain rất tốt trong việc theo dõi các tài sản tài chính hoàn toàn dựa trên kỹ thuật số, thì nó lại kém hiệu quả hơn khi nói đến các tài sản vật chất. Blockchain chỉ đơn giản ghi lại trạng thái sở hữu trên nhiều máy tính, dễ dàng được cập nhật trong lĩnh vực phần mềm. Nhưng khi giao dịch các tài sản hữu hình, một bên thứ ba vẫn cần đảm bảo thông tin trên blockchain phản ánh chính xác thông tin thực tế, điều này làm suy yếu toàn bộ nỗ lực ứng dụng blockchain.

ĐẶT NỀN TẢNG

Vì các hồ sơ truyền thống không thể được thay thế ngay lập tức, việc giới thiệu một hệ thống mới có nguy cơ làm tăng gấp đôi chi phí, theo lập luận của Andrew Baum, giáo sư danh dự tại Trường Kinh doanh Said, người sáng lập Sáng kiến Tương lai Bất động sản Oxford. Ông nói: “Blockchain có lẽ sẽ mang tính đột phá trong dài hạn, nhưng trong ngắn hạn thì chắc chắn là không. Các hồ sơ dựa trên giấy tờ hoặc máy tính kiểu cũ vẫn phải được duy trì trong khi bạn đang giới thiệu một công nghệ mới như blockchain.”

Bất chấp những thách thức này, một số người vẫn cho rằng blockchain cuối cùng sẽ mang lại hiệu quả và tính minh bạch cho thị trường bất động sản. Như một báo cáo tháng 4 năm 2025 của JPMorgan đã chỉ ra, khả năng mã hóa hợp đồng thông minh của blockchain – phần mềm có thể tự động thực thi khi các điều kiện được xác định trước được đáp ứng – dường như lý tưởng để quản lý các giao dịch bất động sản phức tạp. Snäll lập luận rằng các quốc gia nhỏ hơn như Georgia, nơi có thể không có lịch sử lâu đời về hồ sơ bất động sản bằng giấy, đã được hưởng lợi từ các sáng kiến liên quan đến blockchain.

Trí tuệ nhân tạo (AI) cũng có thể mở ra những cơ hội mới. Charlie Nunn, Giám đốc điều hành của Lloyds Banking Group, đã nói tại một hội nghị vào tháng 12 rằng nhà cung cấp thế chấp lớn nhất của Vương quốc Anh có kế hoạch kết hợp blockchain với AI để làm cho việc mua bán bất động sản nhà ở trở nên suôn sẻ hơn. Propy đã ra mắt một đại lý kỹ thuật số AI. AI có thể sẽ làm thay đổi các giao dịch nhà ở, nơi dữ liệu thường rất phong phú và công khai, nhưng Baum cho biết ông hoài nghi về tác động lớn như vậy trong lĩnh vực thương mại. “Tôi không hiểu tại sao ai đó lại muốn công khai những dữ liệu quan trọng. Hợp đồng thuê mà các luật sư của tôi đã ký cho tòa nhà mà tôi vừa xây dựng sẽ không phải là thông tin công khai, và tôi sẽ không để điều này xảy ra.”

Vậy bước tiếp theo là gì? Công nghệ Blockchain trong lĩnh vực bất động sản dường như đã được chứng minh về nguyên tắc nhưng chưa được chứng minh trong thực tiễn, bị cản trở không phải bởi công nghệ mà bởi sự thiếu tin tưởng và sự trì trệ của ngành. Tuy nhiên, khi AI thúc đẩy quá trình số hóa các giao dịch, nền tảng cho một bước đột phá thực sự cuối cùng có thể đang dần được hình thành.

THE WEALTH REPORT AT 20

Biên giới cuối cùng

Từ lâu đã được đánh giá là lĩnh vực đáng chú ý, liệu không gian có phải là nơi các nhà đầu tư nên mạnh dạn hướng đến tiếp theo?

Trở lại năm 2014, Báo cáo Thịnh vượng (The Wealth Report) dự đoán rằng du lịch dưới quỹ đạo cuối cùng có thể cách mạng hóa khả năng di chuyển toàn cầu, rút ngắn thời gian di chuyển giữa các lục địa – Từ London đến Sydney chỉ trong hai giờ, ai muốn thử không? – và định hình lại nhu cầu bất động sản cao cấp.

Đến năm 2022, chúng ta dự đoán sự ra mắt của du lịch vũ trụ thương mại trong vòng ba năm, với khách sạn đầu tiên trên Mặt Trăng dự kiến vào năm 2075, và một thành phố trên Sao Hỏa vào một thời điểm rất cụ thể là năm 2117. Không gian được kỳ vọng sẽ trở thành một lĩnh vực kinh tế hợp pháp, mặc dù chi phí và rủi ro vẫn là một rào cản đáng kể.

Vậy không gian có thực sự trở thành biên giới tiếp theo không? Cho đến ngày nay, mặc dù chuyến đi dưới quỹ đạo kéo dài 11 phút của một phi hành đoàn toàn nữ nổi tiếng, trong đó có ca sĩ Katy Perry, có thể đã thu hút sự chú ý của dư luận vào năm 2025, với giá vé vẫn được cho là hàng triệu đô la, du lịch vũ trụ vẫn là một trải nghiệm dành cho một nhóm nhỏ người dùng chứ không phải là một cơ hội đầu tư có thể mở rộng quy mô.

Nhưng câu chuyện không dừng lại ở đó. Không gian đã và đang ảnh hưởng sâu sắc đến thị trường bất động sản – nhưng không theo cách mà các dự báo ban đầu hình dung.

BIẾN ĐỔI ĐÓ THÀNH HIỆN THỰC

Mặc dù bất động sản vật lý trong không gian vẫn còn là một viễn cảnh xa vời, “không gian trong không gian” đã và đang mang lại những lợi ích hữu hình trên Trái đất, nơi các vệ tinh là nền tảng của kết nối toàn cầu, cho phép bảo cáo kinh tế và môi trường, và hỗ trợ các chiến lược thích ứng với biến đổi khí hậu.

Đối với các nhà đầu tư, điều này có nghĩa là không gian đã có thể đầu tư gián tiếp, thông qua cơ sở hạ tầng dữ liệu, nền tảng phân tích và các công ty cung cấp thông tin tình báo vệ tinh.

Goldman Sachs ước tính rằng thị trường vệ tinh có thể tăng gấp bảy lần, đạt ít nhất 108 tỷ đô la Mỹ và có thể lên tới 457 tỷ đô la Mỹ vào năm 2035, từ mức 15 tỷ đô la Mỹ vào năm 2025. Chi phí vẫn còn cao, nhưng dự kiến sẽ giảm.

Số liệu của Goldman Sachs cho thấy chi phí hiện tại lên tới 12.000 đô la Mỹ/kg trọng tải vệ tinh, mặc dù họ dự đoán trong tương lai con số này có thể giảm xuống chỉ còn 100 đô la Mỹ.



NGÀNH CÔNG NGHIỆP TRÊN QUỸ ĐẠO

Ngoài các vệ tinh, không gian còn mang lại những đặc điểm vật lý đặc biệt, chẳng hạn như trọng lực vi mô và chân không, có khả năng biến đổi ngành sản xuất. Công ty khởi nghiệp Space Forge đến từ xứ Wales đã nhận được giấy phép sản xuất trong không gian đầu tiên tại Anh, với mục tiêu tạo ra các vật liệu chất lượng cao phục vụ cho ngành công nghiệp bán dẫn, vì việc chế tạo trên Trái Đất sẽ gặp nhiều khó khăn hoặc thậm chí không thể thực hiện được.

Môi trường không gian cho phép sự hình thành của các tinh thể tinh khiết hơn đối với chất bán dẫn – điều này cực kỳ quan trọng cho các mô hình trí tuệ nhân tạo cũng như hệ thống quốc phòng. Các ứng dụng tiềm năng khác bao gồm dược phẩm và vật liệu composite tiên tiến. Tuy nhiên, chi phí sản xuất cao vẫn đang tạo ra nhiều thách thức về tính kinh tế. Ngoài ra, việc đưa hàng hóa trở lại Trái Đất một cách an toàn cũng là một trở ngại cần phải được giải quyết. Sự thành công của vụ phóng tàu ForgeStar-1 của Space Forge vào tháng 6 năm 2025 đánh dấu một bước tiến lớn hướng tới mục tiêu này.

Một dự án khác đáng chú ý là Project Suncatcher của Google. Một trung tâm dữ liệu tập trung vào trí tuệ nhân tạo được thiết kế để khai thác nguồn năng lượng mặt trời gần như vô hạn. Chính phủ Anh thậm chí đã nghiên cứu tính khả thi của việc sử dụng năng lượng mặt trời từ không gian như một phương tiện để cung cấp năng lượng tái tạo liên tục. Với việc mức tiêu thụ năng lượng của các trung tâm dữ liệu ngày càng gia tăng (xem hình trang đối diện), tiềm năng là rất rõ ràng. Tuy nhiên, độ trễ và độ tin cậy có thể trở thành những trở ngại khó vượt qua. Chúc may mắn nếu bạn muốn gọi kỹ sư đến khắc phục sự cố.

QUAY TRỞ LẠI TRÁI ĐẤT

Viễn cảnh không gian có thể một ngày nào đó trở thành trụ sở cho một bất động sản vật chất hữu hình không còn là điều quá xa vời – mặc dù vẫn còn là một chân trời lấp lánh ở tương lai. Hiện tại, cơ hội thực sự nằm trong tay chúng ta thông qua cơ sở hạ tầng và trí tuệ: vệ tinh, nền tảng dữ liệu, cùng các công nghệ kết nối và bảo vệ tài sản trên Trái đất. Dù không gian có thể chưa phải là khu Mayfair thứ hai, nhưng nó hoàn toàn có khả năng tạo ra giá trị hữu hình đáng kể ngay trên hành tinh của chúng ta.

“
Không gian đang tác động đến thị trường bất động sản – nhưng không theo cách mà các dự báo ban đầu hình dung.

Khi các trung tâm dữ liệu do AI điều khiển đẩy nhanh nhu cầu về điện năng, chúng ta khám phá những cơ hội tạo ra cho các nhà đầu tư.

Năng lượng, năng lượng khắp nơi?

Nền kinh tế toàn cầu đang điện khí hóa với tốc độ chóng mặt. Hệ thống sưởi ấm và làm mát, đội xe điện và các trung tâm dữ liệu dựa trên trí tuệ nhân tạo tiêu thụ nhiều năng lượng đang đẩy nhu cầu điện năng tăng mạnh. Tuy nhiên, cơ sở hạ tầng để cung cấp điện lại đang gặp khó khăn trong việc đáp ứng. Đối với các nhà đầu tư, đây là một cơ hội chiến lược.

Trong ấn bản năm 2023 của Báo cáo Thịnh vượng, chúng tôi lập luận rằng đã đến lúc đơn giản hóa ESG bằng cách tập trung vào chữ “E” – các mục tiêu môi trường rõ ràng, có thể đo lường được. Giờ đây, khi nhu cầu điện năng tăng nhanh, liệu các nhà đầu tư có nên tập trung vào một chữ “E” khác – năng lượng – hay không?

Đánh giá của chúng tôi về gần 50 báo cáo bền vững bất động sản công khai từ năm 2025 cho thấy họ nên làm như vậy. Các sáng kiến năng lượng đang thúc đẩy sự can thiệp và, quan trọng hơn, mang lại lợi nhuận có thể đo lường được. Đây không phải là hoạt động từ thiện; mà là về giá trị, hiệu suất và khả năng phục hồi.

Các con số nhấn mạnh tính cấp bách. Trong báo cáo Triển vọng Năng lượng Thế giới 2025, Cơ quan Năng lượng Quốc tế (IEA) dự báo rằng mức tiêu thụ năng lượng toàn cầu sẽ tăng 15,5% từ năm 2024 đến năm 2035, trong khi nguồn cung sẽ tăng 14%. Mặc dù nguồn cung năng lượng tái tạo dự kiến sẽ tăng 72%, nhưng con số này vẫn chỉ đủ để đáp ứng 85% mức tăng tiêu thụ cuối cùng – thậm chí còn thấp hơn khi tính đến tổn thất chuyển đổi.

Tập trung vào lĩnh vực bất động sản, các tòa nhà hiện đã chiếm gần 30% lượng năng lượng sử dụng toàn cầu, và IEA dự báo mức tiêu thụ sẽ tăng thêm 15% vào năm 2035. Sự tăng trưởng sẽ không đồng đều: nhu cầu dự kiến sẽ tăng 30% ở Trung Đông và 26% ở Trung Quốc, so với 4% ở châu Âu và 6% ở Bắc Mỹ.

NGÀNH CÔNG NGHIỆP TRONG QUỸ ĐẠO

Áp lực lớn đến từ sự bùng nổ của trí tuệ nhân tạo (AI) và trung tâm dữ liệu. Cơ quan Năng lượng Quốc tế (IEA) dự đoán mức tiêu thụ điện năng của các trung tâm dữ liệu sẽ tăng 127% vào năm 2030, trong đó khu vực châu Á - Thái Bình Dương tăng 152% và Mỹ tăng 133%. Riêng tại Mỹ, các trung tâm dữ liệu dự kiến sẽ tăng từ 4,5% lên gần 9% tổng lượng điện năng tiêu thụ.

Điều này khiến các tòa nhà hiệu năng và nguồn cung cấp điện an toàn ngày càng trở nên quan trọng. Nguồn năng lượng đáng tin cậy giúp bảo toàn giá trị và bảo vệ hiệu suất hoạt động. Giá năng lượng ở nhiều quốc gia đã biến động trong năm năm qua và mặc dù đã giảm so với mức đỉnh năm 2022, nhưng vẫn ở mức cao và có khả năng sẽ tăng thêm do hậu quả của cuộc chiến ở Iran.

Cũng có sự chênh lệch rõ rệt trong nội bộ các quốc gia. Tại Mỹ, giá điện thương mại trung bình đã tăng 4% từ tháng 10 năm 2024 đến tháng 10 năm 2025, nhưng mức tăng dao động từ 26% ở Đặc khu Columbia và 17% ở Pennsylvania, trong khi các tiểu bang như Oklahoma và Nevada lại giảm khoảng 6%, theo dữ liệu từ Cơ quan Quản lý Thông tin Năng lượng Hoa Kỳ.

Biến động giá cả không phải là thách thức duy nhất.

Tình trạng mất điện ngày càng trở thành tâm điểm chú ý – đặc biệt là trên khắp bán đảo Iberia vào tháng 4 năm 2025. Trên toàn cầu, 45% doanh nghiệp đã trải qua tình trạng mất điện, theo Ngân hàng Thế giới, trong đó có một phần tư ở Mỹ. Đối với các lĩnh vực như trung tâm dữ liệu, việc cung cấp điện liên tục không phải là điều tùy chọn – mà là điều sống còn.

Việc tiếp cận nguồn năng lượng đáng tin cậy quyết định liệu một trung tâm dữ liệu siêu quy mô có thể hoạt động hay một cơ sở công nghiệp có thể mở rộng quy mô. Đối với bất động sản, điều này tạo ra hai yêu cầu: đảm bảo nguồn cung để giảm rủi ro vận hành và tiếp xúc với biến động giá cả; và đầu tư vào hiệu quả năng lượng và mua sắm năng lượng tái tạo để tăng cường khả năng phục hồi. Yêu cầu kép này đang thúc đẩy đầu tư vào tài sản thực: gần một phần tư số người trả lời Khảo sát Nhà đầu tư Vốn Chủ động năm 2026 của chúng tôi dự kiến sẽ đầu tư vào cơ sở hạ tầng vào cuối năm nay, tăng từ con số hiện tại là 12%.

Đồng thời, đảm bảo tài sản sử dụng năng lượng hiệu quả là điều then chốt. Việc cải tạo, nâng cấp có thể không hào nhoáng, nhưng chúng có thể mang lại lợi ích đáng kể thông qua việc giảm chi phí vận hành, cải thiện sự thoải mái cho người thuê và tiềm năng về các điều khoản tài chính tốt hơn. Như chúng ta đã tìm hiểu trong loạt bài Giải quyết thách thức cải tạo thương mại, thời điểm và kế hoạch là rất quan trọng. Ngày càng nhiều chủ sở hữu không chỉ đầu tư vào việc mở rộng nguồn cung cấp năng lượng mà còn tích hợp nó với các biện pháp cải tạo để cải thiện tính linh hoạt, khả năng phục hồi và hiệu suất tổng thể của hệ thống.

Trung tâm dữ liệu tiêu thụ lượng điện năng khổng lồ



“
Những gam màu đỏ nhạt hơn, mang nhiều sắc thái căng thẳng hơn và những gam màu trắng rực rỡ, tinh tế – kết hợp với tác động của biến đổi khí hậu – đang định hình lại bản đồ cơ hội. Vùng Mâconnais phía nam và Beaujolais phía bắc đang thu hút sự chú ý, trong khi thung lũng Loire cũng cho thấy đã phát triển tương tự.

Nicolas Parmentier,
Trưởng vườn nho Giao dịch, Janssens Immobilier Knight Frank

Ly nước đầy một nửa

Bất chấp những khó khăn dai dẳng, thị trường vườn nho vẫn chưa hề suy giảm. Alexander Hall, người đứng đầu bộ phận Dịch vụ Vườn nho Quốc tế mới của Knight Frank, xem xét các yếu tố đang định hình lại bản đồ sản xuất rượu vang toàn cầu – và tạo ra những cơ hội thú vị cho các nhà sản xuất rượu vang và nhà đầu tư có tầm nhìn xa.

Ấn bản năm ngoái của Báo cáo Thịnh vượng đã vẽ nên một bức tranh âm ỉ về những thách thức mà ngành công nghiệp rượu vang đang phải đối mặt. Một năm trôi qua, trong khi những thách thức đó chắc chắn vẫn chưa biến mất, thì một số thách thức – chẳng hạn như xu hướng người trẻ uống ít rượu hơn – có thể đã bị phóng đại. Thói quen uống rượu có thể đang thay đổi; nhưng các nhà sản xuất có tầm nhìn xa đang tận dụng sự thay đổi này. Ví dụ, trong khi biến đổi khí hậu chắc chắn đang gây ra tác động bất lợi đối với một số vùng trồng nho lâu đời, thì nó cũng đang mở ra những khu vực mới cho sản xuất rượu vang thương mại.

Các cơ hội cũng chồng chéo nhau. Xu hướng chuyển sang các loại rượu vang tươi mát và nhẹ hơn, chẳng hạn, mang lại lợi ích cho các vườn nho mát mẻ nằm ở độ cao lớn hơn hoặc ở những khu vực chịu ảnh hưởng bởi các hình thái thời tiết biển, vốn cũng ít bị ảnh hưởng bởi nhiệt độ tăng cao.

Dưới đây, chúng tôi nêu ra năm xu hướng tác động đến ngành công nghiệp rượu vang toàn cầu – và nêu bật một số khu vực có vị trí hưởng lợi tốt nhất, trong khi các chuyên gia địa phương từ khắp các lĩnh vực chia sẻ quan điểm của họ.

BIẾN ĐỔI KHÍ HẬU

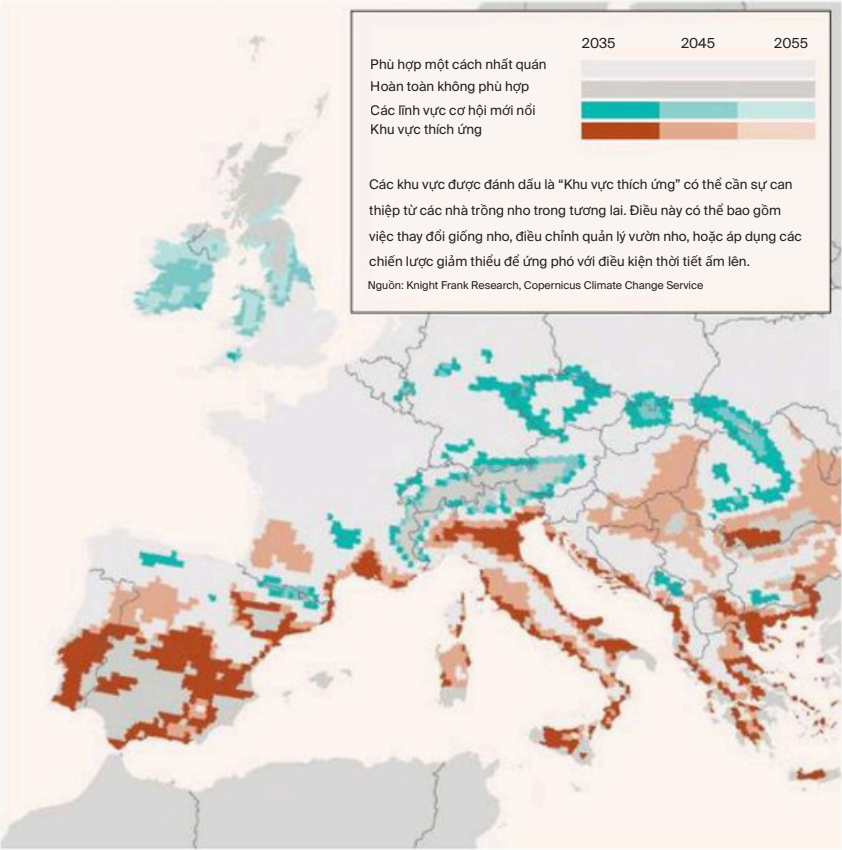
Như bản đồ của chúng tôi (xem bên trái) cho thấy rõ, biến đổi khí hậu đang có tác động sâu sắc đến một số vùng trồng nho truyền thống của châu Âu. Nhiệt độ tăng cao, các hiện tượng thời tiết cực đoan và mùa vụ khó lường đang làm giảm năng suất và thay đổi chất lượng nho ở một số vùng phía nam châu Âu, cũng như ở các khu vực khác trên thế giới, bao gồm California và Úc.

Các nhà trồng nho ở những khu vực bị ảnh hưởng đang thực hiện các bước thích ứng bằng cách điều chỉnh lại giống nho và áp dụng các kỹ thuật trồng trọt và sản xuất rượu vang mới, đồng thời sản xuất cũng đang chuyển sang các vùng trồng nho có khí hậu mát mẻ hoặc các khu vực mà nhiệt độ trung bình tăng lên đã khiến việc sản xuất rượu vang, vốn trước đây không khả thi, trở nên khả thi về mặt thương mại.

Nho trồng trong điều kiện mát mẻ cũng tạo ra các loại rượu vang nhẹ hơn mà người tiêu dùng đang chuyển sang, thay vì các loại rượu vang có nồng độ cồn ngày càng cao được sản xuất ở những vùng khí hậu nóng hơn.

Các vùng trồng nho ở châu Âu phù hợp nhất với xu hướng này bao gồm Thung lũng Loire và Limoux ở Pháp, Mosel và Rheingau ở Đức và Alto Adige và Friuli ở miền bắc Ý, nơi vĩ độ thiên phía bắc hơn và độ cao nhiều hơn, đảm bảo các loại rượu vang trắng và đỏ nhẹ hơn, tươi mát hơn.

Điều kiện khí hậu tương lai có thể định hình lại cảnh quan trồng nho ở châu Âu như thế nào?



Sự phát triển của rượu vang Anh đã được ghi nhận rõ ràng, với diện tích đất nước ngày càng mở rộng cho việc sản xuất rượu vang và nhiệt độ ấm lên giúp cải thiện độ chín của nho. Hiện tại, các loại rượu vang đỏ ngon cũng như rượu vang trắng, cả sùi bọt và không sùi bọt, đang được đóng chai.

Ở bán cầu nam, những vùng có khí hậu mát mẻ hơn, hoặc được gió biển thổi vào, đang trở nên nổi bật, chẳng hạn như vùng chân núi Andes ở Chile, Tasmania và các vùng Otago và Marlborough ở miền trung New Zealand. Trong khi đó, tại Mỹ, thung lũng Willamette của Oregon là một địa điểm lý tưởng với khí hậu mát mẻ để trồng nho cho dòng Pinot Noir và Chardonnay.

Các khu vực cần chú ý – Biến đổi khí hậu
Đức – Mosel, Rheingau
Pháp – Thung lũng Loire, Limoux
Ý – Alto Adige, Friuli
Hoa Kỳ – Thung lũng Willamette (Oregon)
Chile – vùng ven biển và chân núi Andes
Châu Úc – Tasmania, Central Otago, Marlborough
Anh – Sussex, Kent, Essex

Vùng trồng nho tại Limoux, đang được rao bán thông qua Knight Frank SNC.



“
Tại Tuscany, chúng ta đang chứng kiến một sự chuyển mình mạnh mẽ, tập trung vào chất lượng hơn là số lượng, sản phẩm hữu cơ thay cho sản phẩm thông thường, và xu hướng chuyển dịch sang các vùng đất trồng trọt tốt hơn. Đồng thời, những vùng đất kém phù hợp cũng đang được chuyển đổi để sản xuất các loại cây trồng khác nhau như oliu và cây ăn quả. Điều này được thể hiện rõ nét qua những thay đổi trong hàm rượu của các nhà sản xuất.

Bill Thomson,
Chủ tịch, Knight Frank
Mạng lưới tại Ý

NÂNG TẦM CHẤT LƯỢNG

Chất lượng hơn số lượng là phương châm mới của ngành công nghiệp rượu vang. Nhìn chung, mức tiêu thụ toàn cầu có thể đang giảm, nhưng giá trị lại đang tăng lên khi người tiêu dùng ngày càng lựa chọn những loại rượu vang chất lượng cao hơn, được sản xuất thủ công và mang đậm dấu ấn thổ nhưỡng, thay vì những chai rượu sản xuất hàng loạt.

Phân khúc cao cấp thường tăng trưởng nhanh hơn về giá trị so với số lượng, cho thấy mọi người sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho chất lượng và tính xác thực. Ngay cả khi thị trường bị ảnh hưởng bởi những khó khăn kinh tế, người tiêu dùng vẫn muốn có giá trị tốt, vì vậy các thương hiệu thường cân bằng giữa “sự sang trọng thâm lặng” với chất lượng hữu hình.

Tuy nhiên, đây là một phân khúc thị trường cạnh tranh, và những vườn nho có câu chuyện tập trung vào nguồn gốc và tay nghề thủ công là những nơi tốt nhất để tạo sự khác biệt.

Các vùng phù hợp nhất với xu hướng này bao gồm một số cường quốc rượu vang của thế giới, nơi cơ hội mua lại vườn nho cực kỳ hiếm. Champagne là động lực thúc đẩy sự cao cấp hóa của ngành, với sức mạnh thương hiệu tập thể vô song được thúc đẩy bởi nhu cầu theo từng dịp.

Mặc dù Burgundy phải đối mặt với một số thách thức về khí hậu, nhưng nơi đây sở hữu một câu chuyện về thổ nhưỡng độc đáo, và nhu cầu toàn cầu rất lớn đối với các thương hiệu cao cấp, khan hiếm của vùng này. Điều tương tự cũng có thể nói về vùng Piedmont của Ý, nơi rượu vang Barolo và Barbaresco vẫn giữ sức hút rất lớn, trong khi các lâu đài Bordeaux hàng đầu tiếp tục thúc đẩy thị trường rượu vang hào hạng toàn cầu.

Đối với nhà đầu tư, sự khan hiếm quan trọng hơn quy mô. Các vườn nho ở các vùng hàng đầu như Champagne và Bordeaux là nơi giao thoa giữa thế giới của các thương hiệu xa xỉ và sản xuất rượu vang thương mại, tạo ra một loại tài sản có khả năng phục hồi cao.

Tuy nhiên, Thế giới mới cũng mang đến cơ hội cho những người muốn khai thác xu hướng cao cấp hóa. Thung lũng Willamette của Oregon mang đến sức hấp dẫn gần giống Burgundy với mức giá rõ ràng thấp hơn, trong khi các thung lũng Barossa và Eden của Úc sản xuất một số loại rượu vang mang tính biểu tượng nhất thế giới.

Các khu vực cần chú ý – Nâng cấp
Pháp – Vùng Champagne, Burgundy, Bordeaux
Hoa Kỳ – Thung lũng Napa (California), Thung lũng Willamette (Oregon)
Ý – Vùng Piedmont (Barolo/Barbaresco), Montalcino, Bolgheri
Úc – Thung lũng Barossa, Thung lũng Eden

THAY ĐỔI THỊ HIẾU

Cách thức mà mọi người thường thức rượu vang đang có sự chuyển biến, tạo ra những cơ hội thú vị cho các nhà đầu tư vườn nho mong muốn mở rộng danh mục đầu tư của mình.

Một số thay đổi lớn trong thói quen tiêu dùng được thúc đẩy bởi sự chú trọng ngày càng nhiều đến sức khỏe và hạnh phúc, kết hợp với sự phát triển sở thích của các thế hệ.

Giới trẻ, đặc biệt là thế hệ Millennials và thế hệ Z, ít bị ảnh hưởng bởi văn hóa rượu vang truyền thống hơn so với các thế hệ trước. Họ ưa chuộng những phong cách nhẹ nhàng hơn, bao gồm rượu vang đồ ướp lạnh, giống nho mới lạ và những hương vị dễ uống.

Sự bùng nổ của rượu vang hồng, không chỉ giới hạn vào mùa hè, đang ngày càng trở nên rõ ràng, với nhiều lựa chọn sáng tạo xuất hiện. Rượu vang trắng đang được coi là "rượu vang hồng mới", và người tiêu dùng đang tìm kiếm những loại rượu vang tươi mát, thơm ngon, với những giống nho như Grüner Veltliner, Albariño, và Viognier đang trở nên phổ biến toàn cầu.

Về việc tạo ra rượu vang để thỏa mãn thay đổi khẩu vị, những khu vực sản xuất rượu vang ở châu Âu, từng được xem là vùng ngoại vi đối với các nhà sản xuất rượu vang cao cấp, đang nổi lên.

Những vùng này bao gồm Vinho Verde và Bairrada ở khu vực Đại Tây Dương của Bồ Đào Nha, nơi trồng các giống nho bản địa với vị mặn nhẹ mát lạnh và sự tinh tế hiện đại, cùng với các vùng Friuli và Alto Adige ở miền bắc nước Ý, nơi cung cấp những loại rượu vang trắng giòn tan và rượu vang đỏ vùng núi cao được chế biến để phù hợp với xu hướng uống rượu điều độ.

Rượu Riesling của Đức với nồng độ cồn tự nhiên thấp, mang đến hương thơm chính xác và sức hấp dẫn ẩm thực, trong khi rượu vang trắng đến từ Anh, với độ chua đặc trưng kích thích vị giác, đang ngày càng được yêu thích.

“

Bất chấp nhiều thách thức đối mặt với ngành công nghiệp rượu vang, các nhà trồng nho ở New Zealand vẫn tập trung vào sản xuất rượu vang cao cấp và dẫn đầu về tính bền vững, với 98% diện tích vườn nho hiện được chứng nhận theo chương trình Trồng nho bền vững New Zealand.

Kurt Lindsay, chuyên gia về trồng nho.
Chuyên gia, Bayleys

“

Vương quốc Anh đang đổi mới vượt ra ngoài các loại rượu vang sủi truyền thống, với các nhà sản xuất tiên tiến thử nghiệm các sản phẩm và bao bì mới. Những thùng rượu vang hồng sủi bọt từ một vườn nho ở Devon đã trở nên phổ biến với những người đi biển khát nước, trong khi một nhà sản xuất ở Sussex đang bán một chai Blanc de Blancs truyền thống cỡ nhỏ – một sản phẩm độc đáo của Anh.

Will Banham, Knight Frank
Đội trồng nho Vương quốc Anh

ưu tiên các loại rượu vang hữu cơ, sinh học, trung hòa carbon, tái tạo và ít tác động đến môi trường, trong khi định kiến từng gắn liền với chai nhẹ và bao bì thay thế, chẳng hạn như hộp và thùng đựng rượu, đã phai nhạt khi họ tìm cách giảm thiểu lượng khí thải carbon của việc sử dụng cả nhân.

Và không chỉ riêng doanh số bán lẻ, tính bền vững ngày càng trở nên quan trọng đối với các nhà sản xuất rượu vang. Đây cũng là một điểm bán hàng ngày càng được ưa chuộng trong lĩnh vực kinh doanh thương mại rượu vang cao cấp, kết hợp hoàn hảo với các chính sách tìm nguồn cung ứng có đạo đức và thân thiện với môi trường tại các nhà hàng và quán cà phê chất lượng.

Tuy nhiên, khi tính bền vững không còn là yếu tố tạo sự khác biệt cho thương hiệu mà trở thành yêu cầu cơ bản đối với ngày càng nhiều người tiêu dùng, các nhà sản xuất rượu vang giờ đây phải đưa ra bằng chứng đáng tin cậy thay vì chỉ là những lời tuyên bố suông nếu muốn gia tăng giá trị thương hiệu của mình.

Các khu vực trên thế giới có những câu chuyện tuyệt vời về phát triển bền vững bao gồm vùng bờ biển phía Nam Cape của Nam Phi với những vườn nho lâu đời và những câu chuyện phát triển bền vững từ cộng đồng . Lợi thế về khí hậu của các vùng Itata, Limarí và Biobío ở Chile hỗ trợ canh tác nho ít sử dụng hóa chất và phục hồi các cây nho lâu năm, trong khi New Zealand có vai trò lãnh đạo mạnh mẽ về phát triển bền vững cấp quốc gia và những bằng chứng xuất khẩu rõ ràng. Tại châu Âu, các vùng Alsace và Languedoc-Roussillon của Pháp đã chứng kiến sự áp dụng đáng kể các phương pháp canh tác hữu cơ và sinh học.

Các khu vực cần chú ý – Tính bền vững

New Zealand – tất cả các khu vực

Hoa Kỳ – Thung lũng Willamette (Oregon)

Pháp – Thung lũng Loire, vùng Alsace, Languedoc-Roussillon

Chilê – Itata, Limarí, Biobío

Nam Phi – Bờ biển phía Nam Cape

TIÊU DÙNG TRẢI NGHIỆM

Các chuyến tham quan vườn nho không phải là hiện tượng mới, nhưng trải nghiệm tiêu dùng đang vượt ra ngoài phạm vi du lịch rượu vang và có thể giúp định hình thói quen tiêu dùng lâu dài, phản ánh những thay đổi rộng hơn trong lối sống.

Những trải nghiệm cao cấp và cá nhân hóa đang dần thay thế thói quen uống rượu thông thường, trong khi việc bán hàng trực tiếp tại hầm rượu mang lại cho nhà sản xuất lợi nhuận cao hơn nhiều so với việc bán cho các nhà bán lẻ và nhà phân phối.

Tuy nhiên, rượu vang chỉ là một trong những yếu tố cạnh tranh với chi tiêu trải nghiệm của người tiêu dùng; các vùng miền cung cấp



Các khu vực cần chú ý – Thay đổi sở thích



Pháp – Thung lũng Loire (Anjou, Saumur, Touraine)

Đức – Mosel, Rheingau, Pfalz

Áo – Kamptalm Kremstal, Wachau, Burgenland (dành cho vang đỏ)

Bồ Đào Nha – vùng Đại Tây Dương (Vinho Verde, Bairrada, Lisboa)

Ý – Alto Adige, Friuli

Vương quốc Anh – tất cả các khu vực

BỀN VỮNG

Tiêu dùng có đạo đức, xuất phát từ trách nhiệm môi trường và xã hội, hiện là động lực mua hàng chính, đặc biệt là đối với người tiêu dùng trẻ tuổi. Về mặt xã hội, người tiêu dùng chủ động

“

Các nhà sản xuất rượu vang của chúng tôi vẫn đang phải vật lộn với tình trạng dư cung và sự thay đổi thị hiếu của người tiêu dùng hướng tới các loại rượu vang nhẹ hơn. Những ai theo đuổi chiến lược nâng cao chất lượng sản phẩm và tập trung vào các loại rượu vang vùng miền cao cấp, chẳng hạn như rượu Pinot Noir của Tasmania, đồng thời cung cấp cho người tiêu dùng những câu chuyện thú vị về nguồn gốc xuất xứ độc đáo, thường thông qua hình thức bán hàng trực tiếp tại hầm rượu, sẽ có khả năng phát triển mạnh mẽ và vượt qua những khó khăn.

Jason Oster, Ngành Nông Nghiệp
Knight Frank Australia

dịch vụ khách sạn, giáo dục và kể chuyện dựa trên địa điểm sẽ nắm bắt được lợi nhuận và lòng trung thành của khách hàng, ngay cả khi tiêu dùng thông thường giảm sút.

Lợi nhuận bền vững nhất thường đến từ những nơi mà địa điểm, con người và lòng hiếu khách biến du khách thành những người ủng hộ nhiệt tình, và thung lũng Napa của California từ lâu đã là chuẩn mực toàn cầu về dịch vụ rượu vang và lối sống sang trọng. Provence, Tuscany và Stellenbosch đều có bề dày kinh nghiệm kết hợp giữa phong cảnh tuyệt đẹp với dịch vụ cao cấp và rượu vang hảo hạng.

Nhưng đối với những người muốn thu hút giới trẻ, đối với những người yêu thích rượu vang ưa khám phá những điều mới lạ, có rất nhiều lựa chọn trên toàn cầu. Tại Argentina, thung lũng Uco thuộc vùng Mendoza sở hữu thổ nhưỡng cao nguyên tuyệt đẹp và cơ sở hạ tầng du lịch năng động, trong khi Georgia, nằm ở biên giới giữa châu Âu và châu Á, mang đến một câu chuyện rượu vang độc đáo thấm đẫm tôn giáo, văn hóa và lịch sử.

Các khu vực cần chú ý– Tiêu dùng trải nghiệm



Hoa Kỳ – Thung lũng Napa (California)

Pháp – Vùng Champagne, Provence

Ý – Tuscany (Chianti Classico, Montalcino)

Argentina – Mendoza (Thung lũng Uco)

Nam Phi – Stellenbosch và Cape South Coast

Georgia – Kakheti, Kartli, Imereti

Xây dựng danh mục đầu tư vườn nho

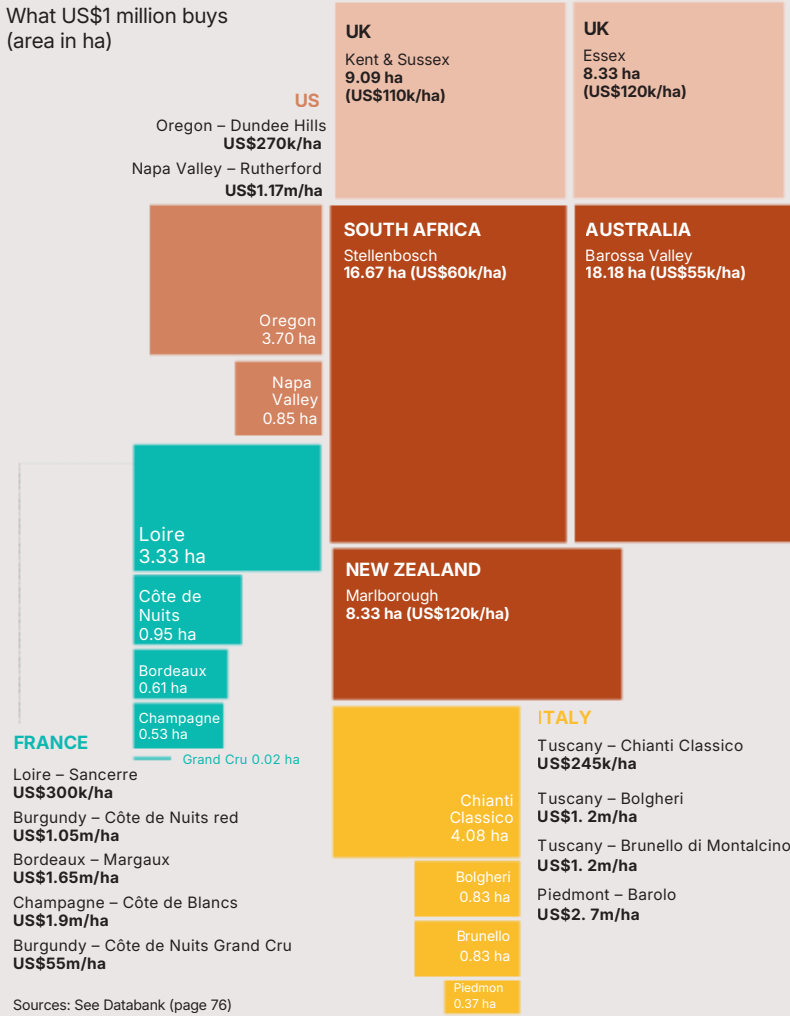
Chỉ số Vườn nho Toàn cầu của Knight Frank cung cấp một góc nhìn độc đáo về giá đất trồng nho trên toàn thế giới. Biểu đồ của chúng tôi cho thấy 1 triệu đô la Mỹ thường mua được bao nhiêu đất tại các thị trường trồng nho trọng điểm.

Với ngân sách 1 triệu đô la Mỹ, bạn có thể mua được từ 16 đến 18 hecta. Xa hơn nữa trong danh sách, cả Anh và New Zealand vẫn mang lại giá trị tốt, cung cấp khoảng 8 đến 9 hecta. Khi chúng ta tiến đến Mỹ và các vườn nho danh tiếng của Ý và Pháp, số tiền bạn bỏ ra sẽ mua được ít đất hơn, nhưng bù lại bạn sẽ nhận được sản lượng cao hơn. Tại các vùng như Napa Valley, Tuscany và Burgundy, 1 triệu đô la Mỹ vẫn có thể mua được khoảng một hecta vườn nho, kèm theo đó là quyền tự hào.

Nhưng đây mới là điều bất ngờ: nếu nhìn kỹ hơn vào Burgundy, trong khi 1 triệu đô la Mỹ có thể mua được một hecta ở một số khu vực của Côte de Nuits, thì ở những thửa đất quý hiếm được chỉ định là Grand Cru, bạn sẽ may mắn lắm mới mua được 0,02 hecta. Đó chỉ là 200 mét vuông, hoặc một mảnh đất có kích thước khoảng 14m x 14m. Các giao dịch ở những khu vực này rất hiếm hoi, mặc dù một thửa đất trồng nho trắng Grand Cru rộng 0,25 hecta đã được bán gần đây với giá gần 18 triệu đô la Mỹ, tương đương khoảng 70 triệu đô la Mỹ mỗi hecta, và nhu cầu về nho đỏ Grand Cru ở Côte de Nuits thậm chí còn mạnh hơn. 18 hecta hay 200 mét vuông – sự lựa chọn là của bạn. Nếu sản lượng là ưu tiên hàng đầu của bạn, Úc và Nam Phi là những lựa chọn nổi bật, cung cấp các giải pháp sau:

Vineyard values

What US\$1 million buys (area in ha)



Sources: See Databank (page 76)

Bảy chuyên gia

Nhóm chuyên gia phân tích thị trường thương mại của Knight Frank đưa ra cái nhìn cá nhân về các xu hướng đầu tư nổi bật năm 2025 – và đưa ra một số lời khuyên cho các nhà đầu tư cá nhân trong năm 2026.

Năm nay được dự đoán sẽ chứng kiến sự hồi sinh đáng kể trong hoạt động bất động sản thương mại (CRE) toàn cầu. Theo dự báo của William Matthews, Trưởng bộ phận Phân tích Thương mại của Knight Frank, Khảo sát Active Capital đối với các nhà đầu tư CRE cho thấy chỉ riêng các tổ chức đã có hơn 144 tỷ đô la Mỹ vốn sẵn sàng đầu tư vào năm 2026. Các nhà đầu tư tư nhân cũng rất muốn duy trì sự kiểm soát chặt chẽ với

với thị trường, như đã được trình bày chi tiết ở trang 52, đã chứng kiến dòng vốn ngày càng tăng đổ vào tài sản bất động sản trên nhiều lĩnh vực và khu vực địa lý trong hai thập kỷ qua. Tuy nhiên, các nhà đầu tư sẽ cần phải tinh táo để điều hướng một bối cảnh CRE ngày càng phức tạp, nơi đòi hỏi sự nhanh nhẹn và cân trọng, nhưng cũng tiềm ẩn nhiều cạm bẫy cho những người thiếu thận trọng. Tại đây, các đồng nghiệp nghiên cứu của Matthews từ khắp mạng lưới quốc tế của Knight Frank đã chọn ra các xu hướng từ năm 2025 sẽ giúp định hướng các chiến lược đầu tư CRE vào năm 2026.

Úc đang hồi phục và chứng kiến sự hồi sinh mạnh mẽ của ngành bán lẻ.



Thông tin Chuyên Sâu: Các Xu Hướng Chính của Năm

1. Hãy nhìn vượt qua những ồn ào

Victoria Ormond, Trưởng bộ phận Nghiên cứu Thị trường Vốn

Có thể dễ dàng cho rằng chính trị, thuế và những thay đổi về quy định chi phối các quyết định đầu tư bất động sản thương mại và là động lực chính của dòng vốn, nhưng kết quả khảo sát Active Capital mới nhất của chúng tôi cho thấy điều này không đúng. Chỉ 15% người được hỏi, đại diện cho 1,4 nghìn tỷ đô la Mỹ tài sản đang được quản lý, coi chính trị trong nước là chủ đề chính, và chỉ 5% nhấn mạnh đến quy định và thuế. Mặc dù những vấn đề này có thể chiếm lĩnh các tiêu đề báo chí, nhưng chúng không phải là yếu tố quyết định đối với hầu hết các nhà đầu tư.

Đứng đầu danh sách là lãi suất. Ngay cả khi lãi suất giảm và nợ trở nên sinh lời hơn, vốn tư nhân không sử dụng đòn bẩy vẫn tiếp tục giữ lợi thế về mặt cấu trúc. Điều quan trọng là phải quay lại với các yếu tố cơ bản bởi vì có thể còn những cơ hội trong đầu tư ngược dòng. Ví dụ, Vương quốc Anh có thể đang thu hút nhiều tin tức kinh tế âm đạm hơn mức bình thường, nhưng vẫn là điểm đến hàng đầu cho những người tham gia khảo sát của chúng tôi.

2. Đừng xem nhẹ ngành bán lẻ

Ben Burston, Chuyên gia kinh tế, Úc

Sự bùng nổ mạnh mẽ của các nền tảng mua sắm trực tuyến như Amazon và Alibaba trong thập kỷ qua đã làm giảm đáng kể sức hút của bất động sản bán lẻ như một loại tài sản, với nhiều người đặt câu hỏi về khả năng tồn tại lâu dài của nó trước sự thành công mạnh mẽ từ thế giới kỹ thuật số. Tuy nhiên, có vẻ như những người bi quan đã nói quá sớm. Năm ngoái, bất động sản bán lẻ là loại tài sản bất động sản thương mại (CRE) có hiệu suất cao nhất tại Úc, với tổng lợi nhuận đạt 9,2% theo MSCI, mức cao nhất kể từ năm 2017. Nguyên nhân của sự hồi phục này bao gồm sự sụt giảm về diện tích bán lẻ trên đầu người, kết quả của sự thiếu hụt kéo dài các dự án phát triển mới, kết hợp với tốc độ tăng dân số mạnh. Điều này dẫn đến doanh thu tăng cao tại các trung tâm thương mại hiện có và hệ quả là tâm lý nhà đầu tư thay đổi nhanh chóng. Bài học cho các nhà đầu tư năm 2026 là cần liên tục đặt câu hỏi về tâm lý đám đông và tìm kiếm cơ hội ở những nơi mà người khác e ngại.

3. Các điểm đến đầu tư mới

Faisal Durrani, Trưởng bộ phận nghiên cứu, Trung Đông và Châu Phi

Bỏ qua những rủi ro về địa chính trị, UAE đã bắt đầu thu hút sự quan tâm của các tổ chức đầu tư toàn cầu theo cách chưa từng thấy trong lịch sử. Brookfield, Hines, Gaw Capital và Blackstone hiện đều đang hoạt động tích cực trên thị trường, một số lần đầu tiên tham gia, tìm kiếm các tài sản tạo ra thu nhập. Hầu hết đều tập trung vào các tài sản công nghiệp và hậu cần, do tình trạng thiếu nguồn cung tại hai trung tâm thương mại Abu Dhabi và Dubai. Phần khúc nhà ở cho thuê cũng đang được ưu tiên, sau nhiều năm giá nhà tăng trưởng mạnh mẽ: Dubai đã được xếp hạng là thị trường nhà ở hạng sang sôi động nhất toàn cầu kể từ cuối năm 2022. Vị thế của UAE là cửa ngõ thương mại và tài chính chính của khu vực, với Dubai là điểm tựa, đồng nghĩa với việc hồ sơ rủi ro của nước này đã được cải thiện trong mắt các nhà đầu tư toàn cầu. Thị trường bất động sản của quốc gia này đang ngày càng trở nên tinh hơn và dần chuyển từ một yếu tố thứ yếu sang một ứng cử viên cốt lõi thu hút vốn đầu tư tổ chức toàn cầu.

4. Văn phòng – nhu cầu sử dụng trở lại, hoạt động bình thường.

Lee Elliott, Trưởng bộ phận Nghiên cứu Khách thuê văn phòng Toàn cầu

Xu hướng làm việc đã chuyển hướng mạnh mẽ trở lại văn phòng làm việc. Trong khi giai đoạn đầu của đại dịch Covid-19 đã thúc đẩy những dự đoán táo bạo về hình thức làm việc hoàn toàn linh hoạt hoặc ưu tiên làm việc từ xa, thì sau sáu năm, thực tế lại ôn hòa hơn nhiều. Theo ấn bản (Y)OUR SPACE của Knight Frank, với gần 300 doanh nghiệp thuê hơn 650 triệu feet vuông trên toàn thế giới, các mô hình làm việc kết hợp (ví dụ: có mặt tại văn phòng ba ngày một tuần) đang dần ổn định. Đồng thời, các mô hình ưu tiên làm việc tại văn phòng (có mặt bốn ngày một tuần) đang phát triển mạnh mẽ, đặc biệt trong lĩnh vực tài chính và dịch vụ chuyên nghiệp. Mô hình này dự kiến sẽ chứng kiến sự tăng trưởng mạnh nhất trong ba năm tới. Hệ quả là thị trường toàn cầu đang ghi nhận mức cao kỷ lục mới sau đại dịch Covid-19 khi các doanh nghiệp mở rộng diện tích để hỗ trợ số lượng khách thuê ngày càng tăng, đảm bảo không gian chất lượng tại các thị trường khan hiếm nguồn cung hoặc tạo điều kiện cho sự chuyển đổi kinh doanh rộng lớn hơn. Quan điểm cho rằng "sự kết thúc của văn phòng" đã bị phóng đại; thay vào đó, chiến lược bất động sản thương mại đang được điều chỉnh xung quanh việc sử dụng văn phòng một cách có mục đích và hiệu quả hơn.



Lưu trú và vui chơi tại Marina Bay Sands, Singapore

5. Mức độ chấp nhận rủi ro tăng lên

Christine Li, Trưởng bộ phận Nghiên cứu khu vực Châu Á - Thái Bình Dương

Năm 2025, đầu tư xuyên biên giới của giới nhà giàu vào bất động sản thương mại khu vực châu Á - Thái Bình Dương đã tăng vọt lên mức cao nhất kể từ năm 2019, với nguồn vốn từ Trung Quốc đại lục chiếm 46% tổng lượng đầu tư. Sự gia tăng mạnh mẽ này được thúc đẩy bởi mức định giá hấp dẫn và sự chuyển dịch thể hệ, với các nhà đầu tư trẻ tuổi nhắm đến các tài sản bán lẻ, văn phòng và khách sạn. Một sự chuyển hướng chiến lược cũng đang được tiến hành. Do biến động tỷ giá hối đoái làm giảm lợi nhuận từ đầu tư nước ngoài, nguồn vốn tư nhân tại Singapore đang ngày càng chuyển hướng đầu tư sang thị trường nội địa. Trọng tâm đang chuyển từ các thương vụ mua lại thụ động, mang tính biểu tượng sang các chiến lược chủ động, gia tăng giá trị, thường được thực hiện thông qua đầu tư trực tiếp hoặc hợp tác quỹ. Điều này tạo ra cơ hội kép trong năm 2026: một nguồn vốn xuyên biên giới quay trở lại, cùng với một cơ chế đầu tư trong nước tinh vi và đang phát triển, các nhà đầu tư tìm kiếm các thương vụ trực tiếp, đặc biệt là tại các thị trường cốt lõi đang hồi sinh như Singapore và Hồng Kông.

“
Trong thời kỳ Covid, đã có những dự đoán táo bạo về hình thức làm việc hoàn toàn linh hoạt hoặc ưu tiên làm việc từ xa. Tuy nhiên, sau sáu năm, thực tế đã trở nên ôn hòa hơn rất nhiều.”

6. Thương vụ lớn đã trở lại

Judith Fischer, Đối tác, Châu Âu
Thông tin chi tiết về thương mại

Bài học từ châu Âu cho thấy không chỉ thị trường văn phòng đang hồi phục, với việc các nhà đầu tư tư nhân và tổ chức đều đang đầu tư mạnh hơn, mà các thương vụ lớn cũng đang quay trở lại. Việc Blackstone mua lại tòa nhà Trocadéro ở Paris với giá 820 triệu đô la Mỹ là một trong những giao dịch văn phòng lớn nhất và mang tính biểu tượng nhất trong năm 2018 và là thương vụ đầu tiên của họ tại Paris kể từ năm 2018. Sau vài năm khó khăn đối với thị trường văn phòng châu Âu, năm 2025 đã chứng kiến sự phục hồi, với các nhà đầu tư tư nhân chi 18,9 tỷ đô la Mỹ vào lĩnh vực này năm ngoái. Xu hướng này dự kiến sẽ tiếp tục trong năm 2026, với văn phòng là lĩnh vực được nhắm mục tiêu nhiều nhất, theo kết quả những người tham gia khảo sát Active Capital. Các nhà đầu tư, đặc biệt là các tổ chức, có khả năng sẽ tập trung vào các tài sản cao cấp, tuân thủ tiêu chuẩn ESG tại các khu trung tâm thương mại (CBD) cốt lõi, nơi có khả năng ổn định thu nhập. Các tài sản có vị trí tại các khu vực địa lý thứ cấp, nơi giá cả đã điều chỉnh đến mức việc tân trang hoặc định giá lại mang lại lợi nhuận, cũng có khả năng thu hút sự quan tâm.

“

Sau một thời gian khó khăn đối với thị trường văn phòng ở châu Âu, năm 2025 đã ghi nhận sự phục hồi mạnh mẽ, với việc các nhà đầu tư tư nhân đã rót 18,9 tỷ đô la Mỹ vào lĩnh vực này trong năm ngoái.

7. Nhà đầu tư trong nước giảm thiểu rủi ro khi tái gia nhập thị trường

Vivek Rathi, Giám đốc Nghiên cứu Quốc gia, Ấn Độ

Chu kỳ đầu tư bất động sản thương mại của Ấn Độ đã gặp nhiều khó khăn sau đại dịch Covid-19 khi các nhà đầu tư nước ngoài trở nên thận trọng hơn. Vào thời điểm then chốt, sự tham gia ngày càng tăng của các nhà đầu tư trong nước đã giúp thu hẹp khoảng cách. Tỷ lệ đầu tư vốn tư nhân trong nước, vốn chỉ đạt trung bình khoảng 11% trước đại dịch Covid, đã đạt gần 26% vào năm 2025. Sự dịch chuyển này phản ánh quá trình tài chính hóa ngày càng tăng của thị trường bất động sản thương mại Ấn Độ. Dòng vốn trong nước càng được kích lệ hơn nhờ bối cảnh kinh tế vĩ mô mạnh mẽ của Ấn Độ, với tăng trưởng GDP trên 7%, lạm phát giảm và chu kỳ lãi suất đang đảo chiều. Hiệu suất của các tài sản cơ bản cũng duy trì ổn định. Hoạt động cho thuê văn phòng và nhà kho đạt mức cao kỷ lục, nhu cầu nhà ở vẫn ổn định, và ngành bán lẻ đã có sự phục hồi rõ rệt. Giờ đây, khi điều kiện toàn cầu ổn định và lãi suất bắt đầu giảm, sự quan tâm của các nhà đầu tư nước ngoài đang dần quay trở lại. Với nguồn vốn trong nước đã được củng cố vững chắc, Ấn Độ đã trải qua một cuộc thử thách đầy khó khăn. Đối với các nhà đầu tư toàn cầu, điều này tạo ra cơ hội tái gia nhập tương đối ít rủi ro, đặc biệt là đối với những người muốn hợp tác với các đối tác địa phương và tham gia sớm vào giai đoạn tiếp theo của chu kỳ kinh tế thay vì chờ đợi sự phục hồi hoàn toàn được phản ánh vào giá cả.

Văn phòng và cửa hàng bán lẻ được cải tạo lại tại số 7 phố Brook, khu Mayfair của Luân Đôn.

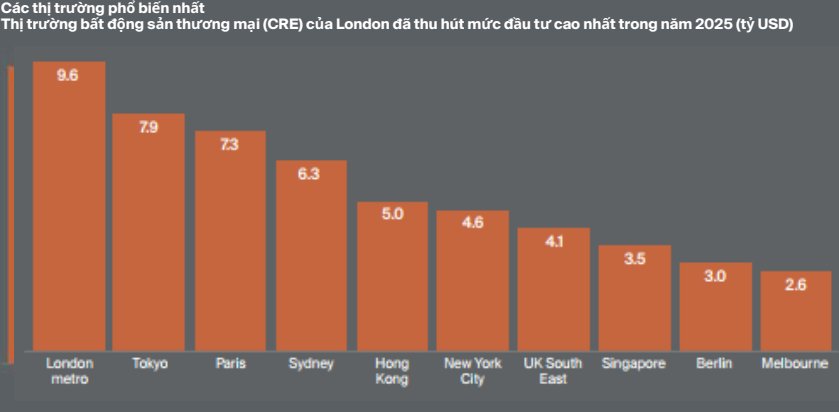
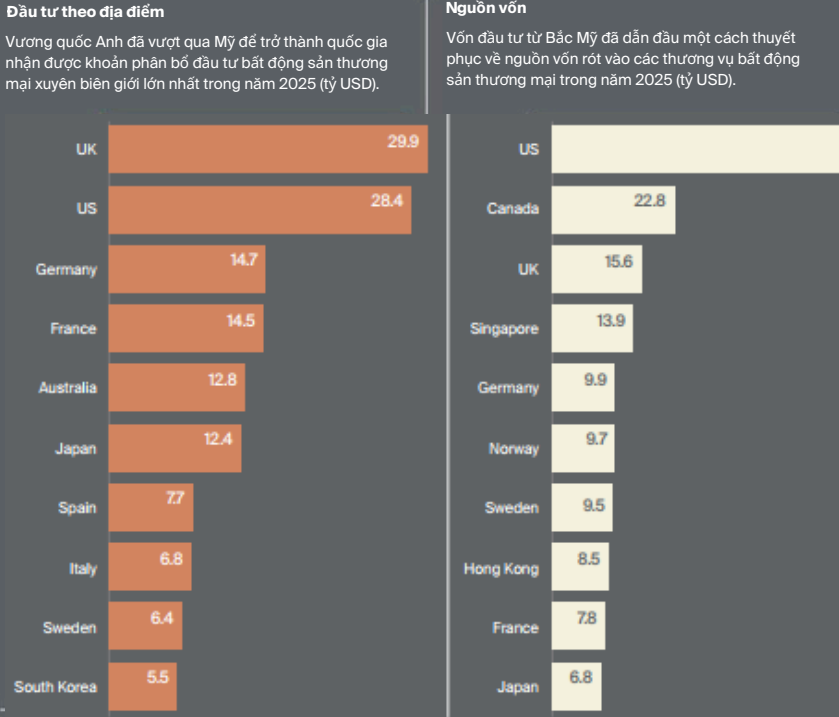
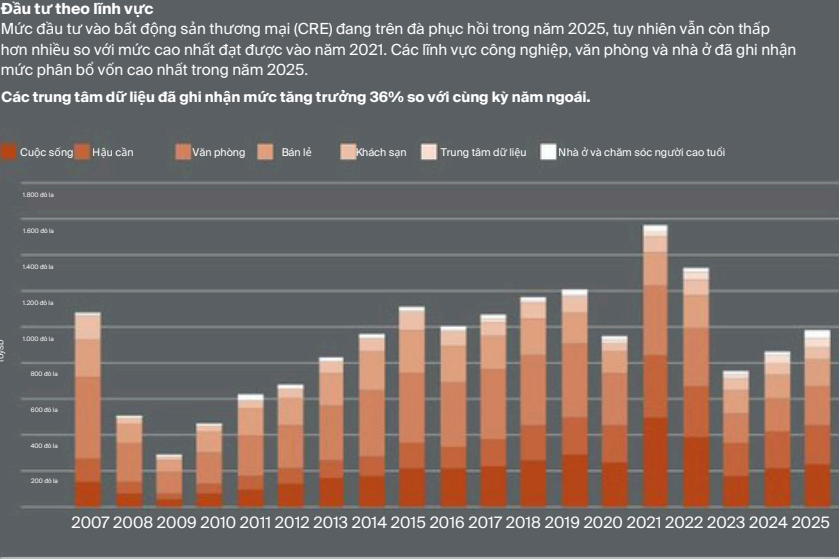


Thị trường dựa trên số liệu

Đầu tư vào bất động sản thương mại (CRE) đã tăng 12% trong năm ngoái – một mức tăng trưởng khá tốt xét trên mọi phương diện, và điều này được phản ánh ở tất cả các lĩnh vực chính. Có một sự ưu tiên đáng chú ý dành cho các thị trường lớn, có tính thanh khoản cao như Mỹ, châu Âu và châu Á, điều này không có gì đáng ngạc nhiên khi xét đến tính chất biến động của kinh tế và địa chính trị vào thời điểm đó.

Như chúng tôi đã dự đoán trong ấn bản năm ngoái của Báo cáo Thịnh vượng, sức hấp dẫn của các lĩnh vực truyền thống, bao gồm văn phòng và bán lẻ, đã hồi sinh. Tại sao? Một phần lý do là nhu cầu của người thuê đã quay trở lại và đủ để đẩy giá thuê lên ở nhiều địa điểm.

Tuy nhiên, các phản hồi từ Khảo sát Active Capital của chúng tôi cũng nhấn mạnh rằng đa dạng hóa theo chủ đề và tiếp xúc với nhiều loại tài sản vẫn là ưu tiên hàng đầu. Lợi nhuận tiềm năng từ việc đầu tư vào phạm vi tài sản ngày càng mở rộng này là rõ ràng, nhưng rủi ro thực hiện cũng vậy. Để hoàn tất thương vụ cần có sự hợp tác và năng lực chuyên môn.



Nguồn: Knight Frank Insight, MSCI RCA

Sự giàu có của nhân nổi lên

Ngay từ những ấn bản đầu tiên, *The Wealth Report* đã dự báo rằng vốn tư nhân sẽ trở thành một thế lực chi phối trong lĩnh vực đầu tư bất động sản thương mại. Với sự hỗ trợ từ các chuyên gia giao dịch hàng đầu của Knight Frank và những nhân vật nổi bật được phỏng vấn trong suốt 20 năm qua, chúng tôi sẽ theo dõi cách thức và lý do tại sao dự đoán này lại chính xác đến vậy.

“Năm 2017, có hai người mua từ Trung Quốc đều rất muốn chi hơn một tỷ bảng Anh để sở hữu một tòa nhà chọc trời mang tính biểu tượng ở London,”

Nick Braybrook, Trưởng nhóm Thị trường Vốn Toàn cầu của Knight Frank, cho biết.

“Hồi đó, có rất nhiều cuộc cạnh tranh để xem ai sẽ sở hữu tòa nhà cao nhất, nhưng chủ sở hữu của The Shard không có ý định bán. Cuối cùng, người mua đã quyết định mua tòa nhà 20 Fenchurch Street và tòa nhà Leadenhall, được biết đến rộng rãi với những cái tên Walkie-Talkie và Cheesegrater,” ông Braybrook, người đã tham gia giao dịch bất động sản cho khách hàng của Knight Frank trong hơn 30 năm, chia sẻ.

Nhìn lại, ông nhận định rằng những thương vụ đó đã đánh dấu một bước ngoặt, và không thể phủ nhận rằng các nhà đầu tư tư nhân hiện đang dẫn đầu trong thị trường bất động sản thương mại (CRE) hàng đầu thế giới.

Dữ liệu do các chuyên gia phân tích số liệu của Knight Frank tổng hợp đã xác nhận xu hướng này. “Vốn tư nhân – bao gồm vốn cổ phần tư nhân và tài sản của những người giàu có – chiếm tỷ trọng lớn nhất trong các giao dịch thương mại trong năm năm qua,” William Matthews, Trưởng bộ phận Phân tích Thương mại, cho biết.

Chúng ta có thể truy nguồn gốc của xu hướng này đến ấn bản đầu tiên của *The Wealth Report*, vào năm 2007. Theo kết quả của Khảo sát Attitudes Survey đầu tiên của chúng tôi, những người giàu có chủ yếu tập trung vào bất động sản nhà ở, với nhà ở chiếm khoảng 30% tổng danh mục tài sản của họ. Bất động sản thương mại chỉ chiếm 2,6%. Trong cuộc phỏng vấn cho báo cáo năm sau đó,

“

Bất động sản luôn mang lại sức hấp dẫn về mặt cảm xúc cho các nhà đầu tư cá nhân, nhưng giờ đây họ đã nhận thức sâu sắc hơn về những lợi ích khác mà nó mang lại.CRE có thể làm gì để cải thiện danh mục đầu tư của họ.

THE WEALTH REPORT AT 20

Donald Trump đã nhận xét, “Không nhìn thấy cơ hội ngay từ đầu là cơ hội bị bỏ lỡ lớn nhất.”

Đến năm 2023, nhiều người giàu đã thực hiện theo lời khuyên này. Dựa trên kết quả từ Khảo sát Attitudes Survey năm đó, 21% tài sản đầu tư của những người giàu hiện nay được phân bổ vào bất động sản thương mại sở hữu trực tiếp.

KHUNG CHIẾN LƯỢC

Có một số yếu tố lý giải cho xu hướng này. Thứ nhất, sức mạnh tài chính của các nhà đầu tư tư nhân đã gia tăng đáng kể, đặc biệt là sự bùng nổ về tài sản tại các thị trường mới nổi. Khi *The Wealth Report* lần đầu tiên đưa ra ước tính về dân số giàu có toàn cầu vào năm 2008, có 373.000 người giàu ở Trung Quốc đại lục, so với 3,1 triệu người ở Mỹ. Gần hai thập kỷ sau, xét về số lượng người siêu giàu – những cá nhân có giá trị tài sản trên 30 triệu đô la Mỹ – đã có hơn 121.000 người ở Trung Quốc đại lục và hơn 251.000 người ở Mỹ.

Sự gia tăng tổng thể của cải trên cấp quốc gia – GDP của Trung Quốc đã tăng hơn 600% trong 20 năm qua – cũng đã tạo ra nhiều cơ hội đầu tư cho những người giàu có trên toàn cầu. Trong cuộc phỏng vấn với *The Wealth Report* năm 2011, nhà đầu tư nổi tiếng Jim Rogers, người đồng sáng lập Quỹ Quantum cùng với George Soros vào năm 1970, đã chia sẻ lý do quyết định chuyển đến châu Á: “Tôi tin rằng Trung Quốc sẽ là quốc gia quan trọng nhất của thế kỷ 21.”

Tuy nhiên, điều quan trọng hơn cả là sự thay đổi trong thái độ của người giàu đối với các quyết định đầu tư của họ. “Nó đã trở nên chuyên nghiệp hơn rất nhiều,” Alasdair Pritchard, một đối tác trong Văn phòng Tư nhân của Knight Frank, người làm việc với một số cá nhân giàu nhất thế giới, cho biết.

“Trước đây, nhiều khoản đầu tư chỉ là những giao dịch riêng lẻ dựa vào sở thích cá nhân, như đầu tư vào khách sạn hay hàng xa xỉ, nhưng giờ đây, các quyết định được đưa ra nhiều hơn trong khuôn khổ chiến lược,” ông nói.

“Hiện nay, nhiều gia đình sử dụng văn phòng tư nhân để quản lý tài sản của họ, và những văn phòng này đang tuyển dụng nhân tài từ một số công ty tư vấn tài chính và đầu tư bất động sản lớn nhất.”

Braybrook đồng ý. “Bất động sản luôn có sức hút về mặt cảm xúc đối với các nhà đầu tư cá nhân, và tôi không nghĩ điều đó sẽ thay đổi, nhưng sự chuyên nghiệp hóa mới này có nghĩa là họ nhận thức rõ hơn về những đóng góp khác mà bất động sản thương mại có thể mang lại cho danh mục đầu tư của họ. Nó có thể tạo ra lợi nhuận thu nhập dài hạn, có thể được nâng cấp và tái sử dụng, và nếu mua đúng cách, nó có tính thanh khoản nhất định. Nó thường ít biến động hơn so với cổ phiếu, và tiền thuê nhà cũng có thể tăng lên trong khi lãi suất từ trái phiếu vẫn cố định, khiến bất động sản trở thành một công cụ phòng ngừa lạm phát tốt.”



Bước ngoặt: Các nhà đầu tư tư nhân đang thể hiện sự hiện diện của mình tại Thành phố Luân Đôn.

SỨC MẠNH VỐN LINH HOẠT

Mức độ nhận thức cao, khả năng ra quyết định nhanh chóng, tiếp cận nguồn vốn đa dạng hơn, và khả năng chịu đựng rủi ro cao hơn có thể giúp các cá nhân giàu có (HNWI) có lợi thế hơn trong việc tận dụng các chu kỳ bất động sản toàn cầu so với các quỹ đầu tư tổ chức, theo Braybrook.

Ví dụ, vào quý cuối năm 2009, chỉ chưa đầy một năm sau cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu đã tàn phá thị trường, *The Wealth Report* đã ghi nhận sự trở lại của các cá nhân giàu có (HNWI) vào thị trường bất động sản thương mại (CRE). Tăng trưởng vốn hàng năm đã phục hồi lên gần 9%, theo dữ liệu từ IPD. Năm 2012, báo cáo cho thấy gần 71 tỷ đô la Mỹ vốn tư nhân đã được đầu tư vào CRE trong năm 2011, tăng từ mức chưa đến 42 tỷ đô la Mỹ vào năm 2009.

21%

TỶ LỆ TÀI SẢN ĐẦU TƯ CỦA GIỚI GIÀU ĐƯỢC PHÂN BỐ VÀO BẤT ĐỘNG SẢN THƯƠNG MẠI SỞ HỮU TRỰC TIẾP

Nguồn: Khảo sát Attitudes năm 2023

Sự gia tăng vốn tư nhân đầu tư vào bất động sản thương mại, từ năm 2009 đến năm 2011.

42 tỷ đô la Mỹ
2009

71 tỷ đô la Mỹ
2011

Nguồn: Nghiên cứu của Knight Frank

“Gần đây hơn, khi lãi suất tăng mạnh từ mức cực thấp được thấy trong giai đoạn từ năm 2009 đến năm 2022, đã có một thời kỳ mà những người mua các văn phòng ở London – các tổ chức, quỹ đầu tư quốc gia và quỹ đầu tư tư nhân – đã rút lui khỏi thị trường ở một mức độ nào đó,” Braybrook nói. “Ngược lại, các cá nhân và văn phòng của các nhà đầu tư tư nhân lại rất năng động.”

“Nếu bạn đầu tư vào bất động sản thương mại ở London khi ấn bản đầu tiên của *The Wealth Report* nêu bật tiềm năng của ngành này, bạn sẽ thu được lợi nhuận rất tốt. Ngay cả trong thời kỳ suy thoái, khoản đầu tư của bạn vẫn sẽ tạo ra thu nhập tốt. Còn gì để không thích nữa chứ?”



Sự xa xỉ

Những tài sản và vật phẩm sưu tầm đang chiếm trọn trái tim cũng như tâm trí của các nhà đầu tư giàu có

- 56

SỰ TIẾN HÓA CỦA HƯỞNG THỤ
Từ tiêu dùng phô trương đến sự phát triển cá nhân
- 58

NỀN KINH TẾ CHUYỂN ĐỔI
Các thương hiệu và nhà phát triển đang đặt trải nghiệm lên hàng đầu như thế nào?
- 60

KHU PHỐ ĐƯỢC TUYỂN CHỌN
Hugh Seaborn, Giám đốc điều hành của Cadogan Estate, giải thích lý do Chelsea là nơi đáng sống.
- 62

SỰ SANG TRỌNG VẪN GIỮ VỮNG VỊ THẾ
Kết quả Chi số đầu tư xa xỉ Knight Frank
- 68

SỰ GIÀU CÓ KHÔNG BIÊN GIỚI
Du thuyền đang trở lại mạnh mẽ – trong khi máy bay phản lực tư nhân đang định hình lại bản đồ thế giới.
- 70

SAU CƠN SỐT VÀNG
Nghệ thuật đã trở nên chân thực như thế nào?
- 74

GU THẨM MỸ NỔI BẬT
Một góc nhìn mới mẻ về nghệ thuật sưu tầm.

Người tiêu dùng đang thay đổi

Sự tiến hóa của sự hưởng thụ

Sự xa xỉ ngày nay không chỉ đơn thuần là những gì bạn sở hữu – mà còn là con người bạn đang trở thành. Từ hậu quả của khủng hoảng tài chính đến sự trỗi dậy của các khu nghỉ dưỡng chăm sóc sức khỏe và sự giàu có thầm lặng, chúng ta cùng theo dõi những thay đổi trong khát vọng của những người tiêu dùng giàu có nhất thế giới.

Các xu hướng liên quan đến sự giàu có thường phát triển chậm rãi—được hình thành qua nhiều thế hệ nhờ sự thay đổi về giá trị, chứ không phải từ những trào lưu nhất thời. Nhịp điệu ổn định này đã bị gián đoạn giữa các ấn bản năm 2007 và 2009 của Báo cáo về Sự giàu có. Trước cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, sự giàu có ngày càng tập trung, với 1% hộ gia đình giàu nhất ở Anh chiếm 13% tỷ lệ thu nhập quốc gia, tăng từ 6% vào cuối những năm 1970. Báo cáo năm 2007 đã làm nổi bật hiện tượng rằng các mặt hàng xa xỉ trở nên mong muốn hơn khi giá cả tăng lên.

Sự sụp đổ kinh tế bắt đầu từ năm đó đã thay đổi cách mà người giàu tiêu dùng các sản phẩm và dịch vụ. Báo cáo về Sự giàu có năm 2009 mở đầu bằng một bài viết dài ba trang nhấn mạnh tuyên bố của biểu tượng thời trang Karl Lagerfeld rằng “sự hào nhoáng đã trở nên lỗi thời,” được thay thế bởi cái mà ông gọi là “sự khiêm tốn mới.” Chúng tôi đã dự đoán rằng hành vi tiêu dùng hàng xa xỉ đang trải qua một sự chuyển biến cơ bản, từ tiêu dùng phô trương sang chỉ tiêu có chủ đích, tập trung vào giá trị và trải nghiệm.

“Từ thời trang đến thiết kế, trọng tâm mới là sự xa xỉ trong thời kỳ suy thoái,” chúng tôi đã nói.“Có một sự dịch chuyển rõ rệt hướng tới những lựa chọn tiêu dùng và lối sống được cân nhắc kỹ lưỡng hơn—phù hợp với thời kỳ khủng hoảng này.”

SỰ GIÀU CÓ ẨN GIẤU

Dự đoán đó đã được thể hiện rõ ràng trong sự thay đổi diện mạo của hàng xa xỉ. Niềm vui đã vượt qua địa vị và sự tăng giá trị vốn là động lực chính đằng sau các giao dịch mua hàng xa xỉ trong Khảo sát Thái độ năm 2014 của Báo cáo về Sự giàu có. Đến năm 2015, những người siêu giàu trẻ tuổi đã chứng minh rằng họ chi tiêu nhiều hơn so với cha mẹ của họ, định hình lại kỳ vọng về sự giàu có của các thế hệ tiếp theo. Từ năm 2020 đến năm 2021, sức khỏe (chủ đề của ấn bản năm 2020 của Báo cáo về Sự giàu có), tuổi thọ và nhu cầu gia

“

Không phải vì thế hệ trẻ không còn hứng thú với hàng xa xỉ, mà thực chất họ đã mất niềm tin vào một mô hình giá trị đã bị phá vỡ.

THE
WEALTH
REPORT AT
20

tăng do đại dịch đã trở thành những xu hướng chính. Khái niệm “xa xỉ về mặt cảm xúc” đã nổi lên. Những cột mốc văn hóa như bộ phim Succession của HBO đã giúp phổ biến khái niệm “sự giàu có kín đáo” và “xa xỉ thầm lặng” – đắt tiền, không có thương hiệu và được thể hiện một cách khiêm tốn.

Tất nhiên, sự hào nhoáng chưa bao giờ thực sự biến mất – nói ngược lại sẽ là điều đại dột trong thời đại của Tổng thống Donald Trump – nhưng một cách hiểu khác về sự xa xỉ đã hình thành. Martin Raymond, đồng sáng lập của công ty tư vấn nghiên cứu The Future Laboratory, mô tả nó là “một loại tài sản thầm lặng hơn, bền vững hơn, cẩn thận hơn, dựa trên ý thức, gắn liền với cách nhìn thế giới của người châu Âu”.

Khi thế giới thoát khỏi đại dịch, những người tiêu dùng giàu có bắt đầu xem xét kỹ lưỡng không chỉ giá trị của các công ty mà họ mua hàng, mà còn cả việc liệu các sản phẩm họ mua có còn mang lại giá trị tốt hay không. Việc tăng giá hơn 50% đối với các sản phẩm hầu như không thay đổi đã được các nhà phân tích gọi là “lạm phát tham lam” và làm mất lòng những người tiêu dùng có khát vọng. Điều đó, cùng với sự sụt giảm nhu cầu từ Trung Quốc, đã thúc đẩy các thương hiệu nỗ lực mới để chứng minh giá trị và sự phù hợp của mình.

“Các thương hiệu xa xỉ trở nên quá đắt đỏ và quá lặp đi lặp lại,” ông Erwan Rambourg, Giám đốc điều hành, Trưởng bộ phận Nghiên cứu Cổ phiếu Tiêu dùng và Bán lẻ Toàn cầu tại HSBC, cho biết. “Không phải thế hệ trẻ ở Trung Quốc hay bất cứ nơi nào khác mất hứng thú với hàng xa xỉ. Họ mất hứng thú với một đề xuất giá trị đã bị phá vỡ.”

KẾ CHO TÔI MỘT CÂU CHUYỆN

Rambourg mô tả sự “chuyển dịch tiêu dùng” từ hàng hóa sang trải nghiệm – đặc biệt là du lịch, ẩm thực cao cấp, khách sạn và nhà ở. Các câu lạc bộ thành viên tư nhân mọc lên như nấm, mang đến cho người tiêu dùng giàu có cơ hội đổi tiền lấy sự kết nối, cảm giác thuộc về và tiếp cận các tiện nghi chăm sóc sức khỏe thường thấy ở các phòng khám cao cấp.

Sự khao khát những trải nghiệm độc đáo đã xuất hiện trước đại dịch, nhưng các chuyên gia cho rằng cuộc khủng hoảng đã tạo thêm động lực mới cho nó. Ngay cả trước khi lệnh phong tỏa được ban hành, các thương hiệu xa xỉ đã xem xét lại chiến lược của mình: “Tương lai của ngành hàng xa xỉ nằm ở hàng hóa xa xỉ và trải nghiệm xa xỉ”, Giám đốc tài chính của LVMH, Jean-Jacques Guiony, cho biết sau thương vụ mua lại Belmond trị giá 3,2 tỷ đô la Mỹ của tập đoàn vào năm 2019.



Luôn giữ vững vị thế tiên phong trong ngành xa xỉ, LVMH đã tăng cường cam kết đối với những không gian bán lẻ mang tính trải nghiệm, dự kiến sẽ bùng nổ vào năm 2025. Vào tháng 12, công ty đã khai trương cửa hàng flagship mới với sáu tầng tại Seoul, bao gồm hai nhà hàng – Le Café by Maxime Frédéric và JP at Louis Vuitton. Trong mùa hè, thương hiệu đã giới thiệu một công trình kiến trúc khổng lồ, có hình dáng như một con tàu ở Thượng Hải, cao gần 30 mét. Công trình này kết nối đi săn du lịch của Louis Vuitton với lịch sử hàng hải của thành phố. Cách tiếp cận này có thể đánh dấu sự kết thúc của các cửa hàng xa xỉ giống nhau, theo lời của Rambourg, và nhấn mạnh tầm quan trọng ngày càng cao của bất động sản như một nền tảng để kể chuyện. Ông cho biết: “Trong 5 đến 10 năm tới, nếu bạn đi du lịch khắp thế giới – London, New York, Tokyo, Seoul, Thượng Hải – bạn sẽ không còn cảm thấy quen thuộc nữa. Các thương hiệu sẽ chuyển từ phân khúc sản phẩm siêu cấp sang phân khúc bán lẻ siêu cấp.”

NỀN KINH TẾ TRẢI NGHIỆM ĐANG THAY ĐỔI

Nền kinh tế trải nghiệm đã làm thay đổi mối quan hệ giao dịch giữa các thương hiệu và người tiêu dùng giàu có. Việc mua sắm một sản phẩm giờ đây trở thành một sự trao đổi một đổi một – tiền lấy một chiếc túi hoặc đồng hồ – nhưng những trải nghiệm xa xỉ “mang đến cho mọi người khả năng tiếp cận đặc biệt với năm giác quan,” theo lời Raymond từ The Future Laboratory. Tuy nhiên, sự gia tăng nhu cầu đối với những trải nghiệm xa xỉ có thể được coi là một giai đoạn chuyển tiếp – một cầu nối đến nền kinh tế chuyển đổi, ông nói thêm. Kỳ nguyên mới này chứng kiến những người tiêu dùng giàu có tìm đến các thương hiệu cho phép chuyển đổi cá nhân – bất kể là thông qua việc tự hoàn thiện, tối ưu hóa sức khỏe hay gia tăng tuổi thọ.

“

Ngày nay, chúng ta đang đứng trước ngưỡng cửa của một kỷ nguyên mới – một kỷ nguyên mà sự phát triển cá nhân là khát vọng tối thượng.

Thông thường, đó là những khoảnh khắc thay đổi cuộc đời – có thể là những chuyển hành trình mạo hiểm hoặc một cuộc gặp gỡ hiếm hoi với một người nào đó hoặc một đối tượng – một điều gì đó độc đáo đến mức khiến bạn phải dừng lại và thốt lên, “Ồi Chúa ơi.”” ông giải thích. “Có mục đích trong đó. Có sự đặc biệt. Đó là về những thay đổi thực sự và quan trọng.”

Các thương hiệu được định vị tốt nhất cho nền kinh tế chuyển đổi sẽ cung cấp quyền truy cập vào ít nhất một trong ba trụ cột: sự thuộc về, mục đích hoặc sức khỏe, theo Raymond. Ở trang tiếp theo, chúng tôi sẽ khám phá ba ví dụ về điều này trong thực tế, nhưng chúng cũng xuất hiện xuyên suốt báo cáo.

Việc mua sắm những vật phẩm đam mê vẫn sẽ đóng vai trò trung tâm – nhưng những mặt hàng này đang trở nên ngày càng khó hiểu: hãy nghĩ đến xương khủng long (xem trang 66) hoặc các hiện vật quý hiếm khó phân loại. Đồng thời, các mô hình sở hữu mới như sở hữu phân đoạn đang ngày càng phổ biến, cung cấp quyền truy cập vào những sản phẩm độc đáo mà nếu không sẽ nằm ngoài tầm với thông qua các kênh bán lẻ truyền thống. Điều này đánh dấu giai đoạn tiếp theo trong hành trình bắt đầu từ cuộc khủng hoảng tài chính, và đã chứng kiến sự phát triển của ngành hàng xa xỉ qua các giai đoạn khiêm tốn, chỉ tiêu theo cảm xúc và chăm sóc sức khỏe.

Hiện nay, chúng ta đang đứng trước ngưỡng cửa của một kỷ nguyên mới – một kỷ nguyên mà sự phát triển cá nhân là khát vọng tối thượng.

“Người tiêu dùng đang suy nghĩ, tôi không nhận được điều này từ chính phủ, tôi không nhận được điều này từ các tập đoàn lớn... và tôi phải tự xây dựng lại,” Raymond kết luận. “Các thương hiệu đang tận dụng nhu cầu này và xây dựng lại những không gian cho phép bạn khám phá và tự hiện thực hóa bản thân.”

Người tiêu dùng đang thay đổi

Chào mừng đến với nền kinh tế chuyên đổi



Sống chân thực - Khám phá khu nghỉ dưỡng Ras Amud của Discover Collection

Ở những trang trước, chúng ta đã khám phá quá trình tiến hóa của việc thưởng thức – từ việc sở hữu đến trải nghiệm, từ sự thái quá đến sự tối ưu hóa, và từ địa vị đến ý nghĩa. Những dự án dưới đây sẽ minh họa cho sự thay đổi này trong thực tiễn.

KHÁM PHÁ NHƯ MỘT THÀNH VIÊN

Tại bán đảo Musandam hẻo lánh của Oman, nơi mà dãy núi Hajar dốc đứng hòa mình vào biển cả, Discover Collection đang khai trương Ras Amud: một khu nghỉ dưỡng với mật độ thấp, nằm trong một khung cảnh thường được gắn liền với địa chất hơn là sự lộng lẫy.

Được sáng lập bởi Bernhard Bohnenberger, cựu Giám đốc điều hành của Six Senses, Discover Collection được thiết lập như một mạng lưới khách sạn do các thành viên điều hành, thay vì theo mô hình tập đoàn khách sạn truyền thống. Các thành viên sẽ có cơ hội tiếp cận những khách sạn – dù được xây dựng cho mục đích cụ thể hay được chọn vì giá trị kiến trúc và văn hóa – có quy mô nhỏ, mang đến một lựa chọn khác biệt so với các địa điểm sang trọng truyền thống. Sẽ không có những dãy phòng bình dân nằm cách xa bờ biển, cũng như những biệt thự tràn lan trên sườn đồi.

“Tôi nghĩ mọi người – đặc biệt là những ai đã trải qua nhiều giai đoạn khám phá sự sang trọng ở các cấp độ khác nhau – đang cảm thấy chán ngán với những điều tương tự,”

Bohnenberger chia sẻ. “Họ tìm kiếm điều gì đó độc đáo, chân thực và thật sự đáng giá.”

Sự khác biệt đó được tích hợp vào mô hình hoạt động. Mỗi khu nghỉ dưỡng sẽ có các chuyên gia trong các lĩnh vực liên quan và các nhà thực hành chăm sóc sức khỏe lưu trú. Thành viên có thể được học hỏi từ một nhà sinh vật học biển, làm việc với một chuyên gia dinh dưỡng hoặc nhà thôi miên, hoặc tham gia cùng một nghệ sĩ hoặc nhà địa chất khám phá cảnh quan xung quanh, Bohnenberger cho biết. Sức khỏe và hạnh phúc là những yếu tố không đổi, nhưng mỗi điểm đến cũng sẽ tận dụng chuyên môn địa phương gắn liền với môi trường cụ thể của nó.

Mô hình này phản ánh “sự chuyển dịch tiêu dùng” được mô tả bởi Erwan Rambourg của HSBC – một sự dịch chuyển từ việc tích lũy hàng hóa sang đầu tư vào trải nghiệm. Bohnenberger lập luận rằng những du khách giàu có đã mệt mỏi với những khu nghỉ dưỡng năm sao na ná nhau, có thể tồn tại ở bất cứ đâu. Điều họ ngày càng tìm kiếm là những môi trường mang tính đặc thù địa phương, khó tiếp cận và hấp dẫn về mặt trí tuệ. Tư cách thành viên đóng vai trò như một bộ lọc, giúp tạo ra một cộng đồng thay vì chỉ là một vòng xoay khách ra vào liên tục. “Chúng tôi muốn cách mạng hóa ngành dịch vụ khách sạn hạng sang một cách ngoạn mục,” Bohnenberger nói thêm. “Điều đó sẽ được thực hiện thông qua những trải nghiệm phong phú và mang tính chuyển đổi, những hành trình nâng cao chất lượng cuộc sống và sự phát triển bền vững.”

CHỦ NGHĨA HƯỞNG THÚ LÀNH MẠNH

Câu lạc bộ Tramp dành cho hội viên ở Mayfair từ lâu đã trở thành biểu tượng của sự riêng tư, những người nổi tiếng và sự xa hoa. Tay trống nổi tiếng của The Who, Keith Moon, từng bị cấm sau khi làm vỡ một chiếc đèn chùm.

Các thành viên hiện tại của câu lạc bộ có thể ít quan tâm đến sự phá hoại và hơn hết là tối ưu hóa trải nghiệm. Vào mùa xuân năm 2026, Tramp Health chính thức khai trương tại Grosvenor Square, chiếm diện tích lên tới 16.000 feet vuông trong tòa nhà Đại sứ quán Mỹ cũ. Trong khi câu lạc bộ Jermyn Street vẫn tiếp tục hoạt động như là trung tâm xã hội của Tramp, thì dự án mới này chủ trọng hơn vào sức khỏe phòng ngừa và hiệu suất. “Mục tiêu của tôi là trở thành câu lạc bộ hội viên đầu tiên với lịch sử hàng chục năm, hiểu rõ về trải nghiệm của con người trong cả hai thế giới,” Luca Maggiora, doanh nhân người Ý trong lĩnh vực khách sạn, người đứng sau sự hồi sinh của Tramp, chia sẻ. “Hãy nghĩ về những đêm khó quên và những buổi sáng ý nghĩa.”

Các tiện nghi tại Tramp Health bao gồm: Phòng tập thể dục và phòng tập HIIT, không gian cho bài tập thở, phòng xông hơi, khu vực phục hồi, quán cà phê chăm sóc sức khỏe, các khu vực riêng biệt cho Pilates, chẩn đoán và truyền dịch tĩnh mạch bên cạnh phòng liệu pháp ánh sáng đỏ và oxy cao áp, được hỗ trợ bởi các chuyên gia về y học, dinh dưỡng và thể thao. Các chương trình được thiết kế dựa trên kiểm tra sinh trắc học và hướng dẫn cá nhân hóa.

Maggiora đã mua lại Tramp vào năm 2023 trước khi đóng cửa câu lạc bộ Jermyn Street để cải tạo và hoàn trả tiền cho các thành viên hiện tại. Ông đã mở cửa lại địa điểm này vào tháng 9 năm 2024 với mô hình thành viên mới và chương trình được làm mới. Maggiora gặp gỡ từng thành viên tiềm năng; hiện tại, câu lạc bộ có 1.100 thành viên và dự định mở rộng lên 1.600 thành viên vào mùa hè tới.

Mô hình này phản ánh một sự chuyển đổi rộng hơn mà Martin Raymond từ The Future Laboratory đã xác định: một sự dịch chuyển từ xa xỉ theo hình thức giao dịch sang một nền kinh tế chuyển đổi. Bằng cách kết hợp một câu lạc bộ truyền thống dành cho hội viên với cơ sở hạ tầng chăm sóc sức khỏe hiện đại, Tramp Health đã tích hợp yếu tố sức khỏe vào hệ sinh thái xã hội đã có. Mục tiêu là kết hợp niềm vui với hiệu suất, và cảm giác thuộc về cộng đồng với sự trưởng thọ. Sự phát triển của câu lạc bộ phản ánh sự điều chỉnh lớn hơn trong giới tiêu dùng giàu có, nơi mà chỉ riêng địa vị xã hội không còn đủ nếu thiếu đi ý nghĩa, sức khỏe và hạnh phúc.

SỰ TRỞ LẠI CỦA NGƯỜI BẢO TRỢ

Lịch sử bảo trợ nghệ thuật ở Vương quốc Anh bắt nguồn từ thời Cải cách, khi Giáo hội, Hoàng gia và giới quý tộc đặt hàng các tác phẩm nghệ thuật như một biểu hiện của quyền lực và niềm tin. Trong những thế kỷ tiếp theo, nhà nước đã đảm nhận vai trò lớn hơn với tư cách là nhà tài trợ cho nghệ thuật. Nhưng khi áp lực lên ngân sách nhà nước ngày càng gia tăng, mô hình tài trợ đó đã dần suy yếu.

“

Thay vì xem nghệ thuật như một chương trình thỉnh thoảng bổ sung cho dịch vụ khách sạn, những kế hoạch này đặt nghệ thuật vào vị trí trung tâm.

Vào khoảng trống đó xuất hiện một thể hệ mới của các nhà bảo trợ tư nhân. Nhưng lần sóng các nhà hảo tâm này giờ đây cũng là những người tham gia. Các dự án như Artistry Townhall ở Fulham đang kết nối các nghệ sĩ và những cá nhân giàu có, với một phần trăm phí thành viên được dành để hỗ trợ các nhà sáng tạo trẻ.

Thế hệ câu lạc bộ mới này “là những cộng đồng được tuyển chọn”, Jamie Caring, một chuyên gia tư vấn câu lạc bộ thành viên và chuyên gia xây dựng cộng đồng tại Sevengage, cho biết. “Toàn bộ lý do tồn tại của những cộng đồng này là để khám phá, tôn vinh và hợp tác xung quanh nghệ thuật, ý tưởng và sự sáng tạo.”

Artistry không phải là trường hợp duy nhất. Câu lạc bộ House of KOKO ở Camden, ra mắt năm 2022, được thiết kế để hỗ trợ các tài năng mới nổi trong các ngành công nghiệp sáng tạo, một bước đi sớm hướng tới việc tích hợp sự bảo trợ vào mô hình câu lạc bộ. Giờ đây, việc tái phát triển Tòa thị chính Camden sẽ bao gồm câu lạc bộ thành viên của Tòa thị chính, cùng với các không gian văn hóa do thành viên điều hành khác, tích hợp biểu diễn và sản xuất sáng tạo vào mô hình hoạt động của họ.

Thay vì coi nghệ thuật như một chương trình thỉnh thoảng được lồng ghép vào dịch vụ khách sạn, những kế hoạch này đặt nghệ thuật làm trọng tâm. Bằng cách đó, các câu lạc bộ tư nhân định vị lại rộng hơn nhằm thu hút thế hệ trẻ giàu có, những người tập trung vào việc tích lũy vốn văn hóa cũng như xây dựng vốn tài chính. “Hiện nay, người ta mong muốn được là một phần của điều gì đó có ý nghĩa hơn là chỉ đơn thuần là một nơi độc quyền,” Caring nói thêm.

Trong phần lớn thế kỷ 20, tính độc quyền được đo bằng khả năng tiếp cận. Ngày nay, địa vị ngày càng gắn liền với sự đóng góp. Mặc dù nhiều tòa nhà có niên đại từ thời Victoria, mô hình hoạt động lại mang đậm tính hiện đại, ưu tiên sự thuộc về hơn là khả năng tiếp cận, và sự tham gia hơn là sự tiêu thụ thụ động.

Không gian cho bài tập thở của Tramp Health để cân bằng cuộc sống.



Khu phố được tuyển chọn

Hugh Seaborn, Giám đốc điều hành của The Cadogan Estate, không hành xử như một chủ nhà thông thường – và đó chính là điều quan trọng. Kế hoạch của ông cho khu Chelsea của London đã được định hình qua nhiều thế hệ.

Năm 1918, Hugh Seaborn bước vào sảnh khách sạn Costes ở Paris và yêu cầu được nói chuyện với người sáng lập lừng danh của khách sạn, Jean-Louis Costes. Ông hy vọng thuyết phục Costes mang thương hiệu khách sạn độc đáo của mình đến một địa điểm trên phố Sloane ở Chelsea. Thay vào đó, ông đã bị từ chối một cách lịch sự tại quầy lễ tân. Seaborn để lại danh thiếp và trở về London, nơi ông đạt được thỏa thuận với Belmond thuộc sở hữu của LVMH cho địa điểm này. Khoảng hai năm trôi qua trước khi Costes liên lạc lại và đồng ý tiếp quản số 1 Sloane Gardens – địa điểm sau này trở thành At Sloane, khách sạn đầu tiên của ông bên ngoài nước Pháp.

Chiến lược bán lẻ là yếu tố then chốt trong tầm nhìn của Cadogan tại Chelsea.



“Nó được kỳ vọng sẽ trở thành, và nó thực sự đang thành công trong việc trở thành, quán bar, nhà hàng và khách sạn thời thượng thủ vị nhất ở London,” Seaborn nói. “Toàn bộ triết lý của chúng tôi là chủ động tuyển chọn khu vực... sắp xếp các công năng một cách hợp lý để tạo ra một trải nghiệm thu hút mọi người.”

TẠO BỐI CẢNH

Xuất hiện bất ngờ không phải là cách hầu hết các CEO bất động sản hoạt động, nhưng Seaborn – người đã lãnh đạo Cadogan trong 15 năm – coi công ty không chỉ là một chủ nhà thông thường mà còn là một “người quản lý sân khấu”: chịu trách nhiệm tạo bối cảnh, tuyển chọn dàn diễn viên và đảm bảo màn trình diễn được duy trì theo thời gian. Điều đó có nghĩa là phải đảm bảo sự kết hợp phù hợp giữa các khách thuê, ngay cả khi điều đó có nghĩa là thỉnh thoảng phải thực hiện những chuyển đi nước ngoài không hiệu quả.

Kiểm soát một khu đất rộng 93 mẫu Anh thuộc khu bất động sản được thêm muốn nhất của London, kết hợp với tầm nhìn đầu tư trải dài qua nhiều thế hệ, là những đặc quyền hiếm có, thường chỉ dành cho hoàng gia, các trường đại học hoặc các tổ chức công cộng lớn. Khu điền trang Cadogan có nguồn gốc từ đầu thế kỷ 18, khi Ngài Hans Sloane mua lại Trang viên Chelsea, một khu đất nông nghiệp và vườn ươm ở rìa thành phố đang phát triển nhanh chóng. Khi ông qua đời năm 1753, ông đã để lại điền trang cho các con gái của mình. Có con gái út, Elizabeth, đã kết hôn với một người trong gia đình Cadogan.

Khu điền trang mà chúng ta thấy ngày nay là kết quả của nhiều giai đoạn phát triển và tái phát triển trong suốt thế kỷ 18 và 19 - đạt đỉnh cao với phong cách Hà Lan Pont Street, một đóng góp độc đáo cho lịch sử kiến trúc Anh.

Một loạt các biểu tượng văn hóa, từ Oscar Wilde đến Rolling Stones, đã chọn Chelsea làm nơi hoạt động, củng cố danh tiếng của khu vực về sự sáng tạo và tính nghệ thuật. Đến những năm 1960 và 70, King's Road đã trở thành từ đồng nghĩa với văn hóa phản kháng và phong cách - một di sản vẫn còn hiện hữu trong sự pha trộn của các cửa hàng độc lập, phòng trưng bày và các điểm bán lẻ độc đáo trong khu điền trang.

Bán lẻ vẫn là lĩnh vực chiếm ưu thế, chiếm gần một nửa danh mục đầu tư. Bất động sản đang tìm kiếm khái niệm “đầu tiên đến London”, giống như việc Seaborn theo đuổi Costes, bởi vì “chúng tạo ra sự phấn khích và ngạc nhiên,” anh nói. Điều đó nói rằng, nó phổ biến hơn để các thương hiệu tiếp cận Cadogan. Như nhiều các nhà bán lẻ thu hẹp phạm vi hoạt động thực tế của họ, họ đang tập trung vào một số lượng nhỏ hơn vị trí đắc địa – một xu hướng đã có tác dụng lợi thế của bất động sản. Điểm dữ liệu mới nhất đến mức độ trống bán lẻ trung bình chỉ 2,9%, với hiệu suất cho thuê mạnh mẽ.

ĐỐI TÁC MỚI

Vào năm 2020, Cadogan quyết định bắt đầu giải quyết một vấn đề sự thiếu hụt lớn về địa điểm ăn uống trên bản đồ bất động sản. Từ đó, lượng địa điểm ăn uống, bao gồm cả những địa điểm hiện đang trong quá trình phát triển, đã tăng 70%. Địa điểm bổ sung bao gồm Three Darlings, Jason nhà hàng mới nhất của Atherton; Trafalgar, quán rượu mới đầu tiên mở ở King's Road trong hơn một thế kỷ; và Martino's, nhà hàng Ý của Martin Kuczmarski, cựu COO của Soho House và người sáng lập The Dover ở Mayfair. Quá trình “không liên quan nhiều đến thúc đẩy tiền thuê, đó là tạo ra sự quan tâm lớn hơn và sự đa dạng trong khu vực,” Seaborn nói.

Sự thúc đẩy cho sự đa dạng đã khiến công ty bắt đầu đưa vào hợp đồng thuê khách sạn cổ điển để nó có thể hình thành quan hệ đối tác với các nhà vận hành thú vị – một hệ thống sinh ra cả Costes' At Sloane và The Beaverbrook trên phố Sloane. “Chúng tôi điều hành chúng với những đối tác giỏi về nhưng chúng tôi chấp nhận rủi ro kinh doanh để có thể có nhiều đầu vào và kiểm soát hơn,” Seaborn nói. “Chúng tôi cũng có thể định vị ở mức giá khác biệt và có các đặc điểm khác nhau về phong cách.”

SỨC MẠNH CỘNG ĐỒNG

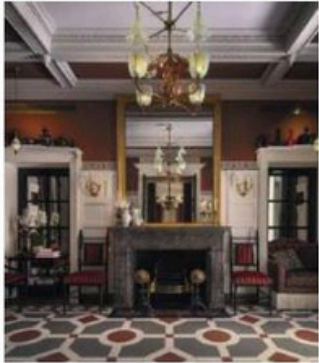
Việc tái định hình bất động sản không phải lúc nào cũng bắt nguồn từ phòng họp của ban lãnh đạo nào đó. Dự án cải tạo hai tòa nhà văn phòng lớn trên phố Sloane, khởi công vào năm 2016, đã mở ra cơ hội để tái định vị đường Pavilion – vốn là một đoạn đường nhỏ yên tĩnh nằm phía sau hai tòa nhà này. Sau khi tham vấn với cư dân trong khu vực, công ty đã đưa vào đây nhiều cửa hàng thực phẩm thủ công, bao gồm cửa hàng thịt, cửa hàng hải sản và cửa hàng phô mai. Sau đó, chính Cadogan đã biến nơi đây thành một con phố đi bộ, được vinh danh là "Con phố của năm" tại London Lifestyle Awards 2023.

“Các giao dịch ở đây thường có giá trị không lớn, nhưng người ta lại ghé đến rất thường xuyên,” Seaborn nói. “Con phố lúc nào cũng nhộn nhịp, và rất nhanh, mọi người đã bắt đầu gật đầu chào nhau, thậm chí dừng lại để hỏi thăm.”

Pavilion Road đã trở thành hình mẫu mà Cadogan áp dụng trong dự án phát triển khu phức hợp trị giá 316 triệu USD mang tên The Gaumont trên King's Road, hoàn thành vào năm ngoái. Cửa hàng chủ lực của dự án là một chi nhánh của ARKET – thương hiệu thiết kế và phong cách sống đến từ Bắc Âu – khai trương vào tháng 9. Bên cạnh đó, sau quá trình tham vấn cộng đồng, Cadogan đã triển khai 5 mặt bằng bán lẻ ưu đãi tiền thuê trên phố Chelsea Manor Street gần đó.

“Mục đích không chỉ là đẩy giá thuê nhà lên cao, mà còn là tạo ra sự thu hút và đa dạng hơn cho khu vực.”

Hình ảnh kết hợp, từ trên xuống dưới, Tại Sloane, Martino's và New Forms



Trong đó sự có mặt của BookBar – dưới hình thức một hiệu sách nhỏ là điểm đến dễ thương thức những chúng loại rượu vang tinh túy và giao lưu cùng các tác giả được tổ chức định kỳ; còn có New Forms – một mô hình quán bar kết hợp cả phê chơi nhạc bằng đĩa than đầy hoài niệm; và không thể thiếu Art Play – một không gian sáng tạo phi lợi nhuận, quy tụ các workshop, triển lãm và studio tương tác.

Những cuộc tham vấn với cư dân địa phương đã cho thấy cách Seaborn nhìn nhận vai trò của bất động sản trong thế giới là: có tầm ảnh hưởng toàn cầu, nhưng về bản chất vẫn do cư dân định hình. Ông so sánh Sloane Street với Madison Avenue ở New York hay Avenue Montaigne ở Paris – những con phố danh giá nhưng vẫn gắn với đời sống địa phương – trái ngược với Bond Street hay Fifth Avenue, mà theo ông, “chịu ảnh hưởng nhiều hơn từ du khách”.

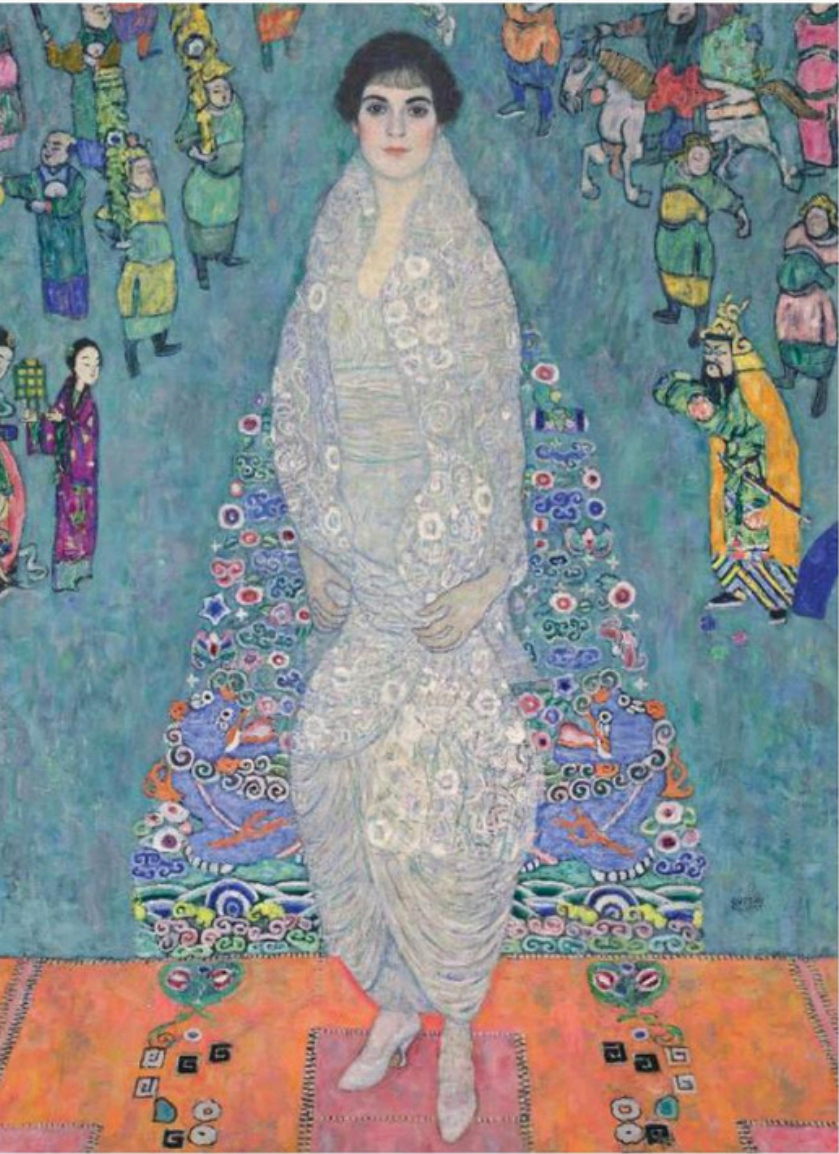
THỊNH VƯỢNG VƯỢT TRÊN LỢI NHUẬN

Giữa vẻ hào nhoáng đó, những thách thức trước mắt của khu bất động sản lại khá bình thường. Công ty đã cam kết đạt mục tiêu không phát thải ròng vào năm 2030, thông qua việc cải tạo các công trình ít phát thải carbon, một chương trình khử carbon trị giá 120 triệu đô la Mỹ và vượt quá các tiêu chuẩn hiệu quả năng lượng tối thiểu. Giai đoạn hiện tại bao gồm việc lắp đặt kính hai lớp trên toàn bộ khu bất động sản, nơi có 2.000 cửa sổ.

“Điều phức tạp nằm ở việc chuyển đổi nhiều tòa nhà cổ kính thuộc diện được xếp hạng di tích và nằm trong các khu bảo tồn, bản thân chúng đã có tuổi đời hàng trăm năm”, Seaborn nói. “Việc thực hiện điều đó trên quy mô lớn trong một khu vực xây dựng dày đặc như vậy là vô cùng khó khăn.”

Hạn chót năm 2030 đã rõ ràng, nhưng đối với hầu hết các tham vọng của Seaborn, thời gian vẫn đứng về phía ông. Điểm mấu chốt trong cách tiếp cận của Cadogan là sự sẵn sàng hy sinh lợi ích ngắn hạn để đòi lấy giá trị dài hạn – được dẫn dắt bởi phương châm “thịnh vượng hơn lợi nhuận”. Seaborn nhanh chóng nhấn mạnh rằng hội đồng quản trị “khá cứng rắn”, nhưng khả năng suy nghĩ về tầm nhìn dài hạn qua nhiều thế hệ, được hỗ trợ bởi quyền kiểm soát đáng kể đối với tài sản, là một điều xa xỉ mà ít giám đốc điều hành nào có được. Vậy thì, nếu làm việc tại một công ty truyền thống hơn, ông sẽ bảo vệ điều gì?

“Tôi sẽ đấu tranh để giữ vững quyền lực của việc nhóm các công năng sử dụng lại với nhau, nơi việc tạo ra môi trường đẹp để được ưu tiên hàng đầu”, ông nói. “Không phải vì tôi thích nó hay nó mang lại lợi ích – mặc dù nó là cả hai – mà vì nó mang lại lợi ích thương mại lớn nhất, miễn là bạn có thể chờ đợi đủ lâu. Nhưng ngay cả nguồn vốn mạnh mẽ cũng nên có thể chờ đợi năm năm.”



TSƯ lựa chọn của giới nhà giàu: Bức chân dung Elisabeth Lederer của Gustav Klimt đã lập kỷ lục mới cho một tác phẩm hiện đại và trở thành bức tranh đắt giá thứ hai được bán đấu giá khi được đưa ra đấu giá tại Sotheby's vào tháng 11, thu về 236,4 triệu đô la Mỹ so với mức ước tính ban đầu là 150 triệu đô la Mỹ.

Sự sang trọng vẫn giữ vững vị thế

Trong bối cảnh đầy biến động, kết quả của chỉ số đầu tư hàng xa xỉ của Knight Frank cho thấy rằng các mặt hàng sưu tầm xa xỉ đang dần lấy lại phong độ.

Chỉ số đầu tư hàng xa xỉ Knight Frank (KFLII) đóng cửa năm 2025 giảm 0,4%, đánh dấu một năm ổn định sau hai năm thua lỗ kéo dài. Mặc dù giá trị vẫn chịu áp lực, tốc độ giảm hàng năm đã chậm lại đều đặn trong suốt năm, từ -5,3% trong quý 1

xuống -0,4% vào quý 4, cho thấy thị trường đang bắt đầu ổn định. Sự phục hồi này diễn ra bất chấp bối cảnh kinh tế vĩ mô đầy biến động, với thuế quan làm gián đoạn thương mại xuyên biên giới và trong nhiều trường hợp, làm giảm sức mua của Mỹ đối với các tài sản ở nước ngoài.

Sự điều chỉnh này diễn ra sau một chu kỳ phi thường. Từ năm 2020 đến đầu năm 2022, tài sản xa xỉ ghi nhận mức tăng mạnh nhất kể từ năm 2013, với mức tăng trưởng hàng quý đạt đỉnh 19,1%. Sự tăng trưởng mạnh mẽ đó đã giảm dần khi lãi suất cao hơn thiết lập lại điều kiện thanh khoản và kỳ vọng về giá cả, với năm 2023 và 2024 được đánh dấu bằng sự sụt giảm trên diện rộng ở hầu hết các loại tài sản. Tuy nhiên, bức tranh dài hạn vẫn kiên cường: chỉ số KFLII đã tăng 38,6% trong thập kỷ qua.

Hiệu suất trong 12 tháng qua không đồng đều. Nghệ thuật trường phái Ấn tượng và hiện đại, và đồng hồ, mang lại lợi nhuận ổn định, trong khi nghệ thuật đương đại, rượu vang hảo hạng, tranh in và rượu whisky đều ghi nhận sự sụt giảm. Người mua vẫn hoạt động tích cực, nhưng ngày càng có kỷ luật hơn, ưu tiên sự quý hiếm, nguồn gốc và giá trị tương đối hơn là mua sắm theo xu hướng nhất thời. Điều này thể hiện rõ trên tất cả các loại tài sản, từ sự vượt trội của các tác phẩm nghệ thuật quý hiếm đến khả năng phục hồi của các phân khúc dễ tiếp cận hơn, có giá cả phải chăng hơn.

Khi thị trường bước sang năm 2026, câu hỏi quan trọng là liệu giai đoạn ổn định này có dẫn đến sự phục hồi hay không, hay liệu một thị trường chọn lọc hơn sẽ tiếp tục tồn tại.

Nghệ thuật: Trường phái Ấn tượng tạo dấu ấn

Việc bán bức tranh Bildnis Elisabeth Lederer (Chân dung Elisabeth Lederer) của Gustav Klimt với giá 236,4 triệu đô la Mỹ tại nhà đấu giá Sotheby's ở New York đã dẫn đầu sự đảo chiều do trường phái Ấn tượng dẫn đầu đối với thị trường nghệ thuật toàn cầu vào năm 2025. Sau khi sụt giảm trong những năm liên tiếp kể từ năm 2022, tổng doanh thu bán tác phẩm nghệ thuật tại các nhà đấu giá lớn đã tăng lên 4,56 tỷ đô la Mỹ, tăng 11% so với năm trước.

Bức chân dung thời Thế chiến thứ nhất của họa sĩ người Vienna lần đầu tiên xuất hiện tại phiên đấu giá vào tháng 11 năm 2025 như một phần của Bộ sưu tập Leonard A. Lauder, nơi nó đạt được mức giá cao nhất từng được trả cho một tác phẩm nghệ thuật hiện đại được bán đấu giá. Bộ sưu tập của Lauder chỉ là một trong số nhiều bộ sưu tập cá nhân nổi tiếng được rao bán vào năm 2025. Những bộ sưu tập khác bao gồm các bộ sưu tập mang tính bước ngoặt của Pritzker và Karpidas. Cả hai bộ sưu tập này đã tạo ra doanh thu 884,9 triệu đô la Mỹ, minh chứng cho những gì ArtTactic Luxury đang duy trì, minh chứng cho điều mà người sáng lập ArtTactic, Anders Petterson, gọi là “sự thay đổi trong tâm lý thị trường”, khi nguồn cung các tác phẩm nghệ thuật cao cấp được củng cố sau nhiều năm các nhà sưu tập thận trọng trong thời kỳ suy thoái.

Doanh số tranh trường phái Ấn tượng tăng vọt 80,4% lên 1,04 tỷ USD — nhờ không chỉ Klimt mà còn cả những tác phẩm quan trọng của Van Gogh, Munch và Monet — trong khi tranh hiện đại tăng 19,4% lên 1,38 tỷ USD và tranh Cổ điển ghi nhận mức tăng mạnh 68,7% lên 282,5 triệu USD. Phân khúc tranh trên 10 triệu USD cũng chứng kiến sự tăng trưởng riêng, tăng 19,4% lên 1,48 tỷ USD, báo hiệu đà phục hồi mới ở phân khúc cao cấp nhất của thị trường.

Sự phục hồi vẫn còn dè dặt và không đồng đều, với tổng doanh số vẫn thấp hơn 42% so với mức đỉnh năm 2022, và doanh số tranh đương đại lại suy yếu năm thứ tư liên tiếp, giảm 12,3% xuống còn 1,06 tỷ USD. Nhưng bằng chứng về sự ổn định và hiệu suất vượt trội có chọn lọc, đặc biệt là trong nửa cuối năm 2025, cho thấy một nguồn cung mạnh mẽ hơn về các tác phẩm nghệ thuật chất lượng cao và các bộ sưu tập lớn trong năm tới.

Tranh in nghệ thuật cao cấp: Sự xuất hiện của Hockney

Chỉ số thị trường bản in MyArtBroker MAB100 Có thể đã giảm 6,6%, nhưng năm nay đã chứng kiến một sự chuyển dịch rõ rệt hướng tới việc sưu tầm có ý thức về giá trị. Vào tháng 5, Sotheby's đã lấy các tác phẩm từ Bộ sưu tập Roy và Dorothy Lichtenstein làm điểm nhấn cho phiên đấu giá đương đại ban ngày của mình. Mặc dù khung giờ ít được chú ý hơn, nhưng việc đấu giá diễn ra sôi nổi hơn so với nhiều bức tranh trị giá hàng triệu đô la trong phiên đấu giá buổi tối, theo Sheena Carrington, Biên tập viên Thị trường tại MyArtBroker. Đó là một bước ngoặt nhấn mạnh rằng phần lớn hoạt động đang diễn ra

Bước ngoặt: Tác phẩm Hologram Interior (Study) của Roy Lichtenstein đã được bán với giá 215.900 đô la Mỹ tại Sotheby's, cao hơn gấp đôi so với mức giá ước tính cao nhất.



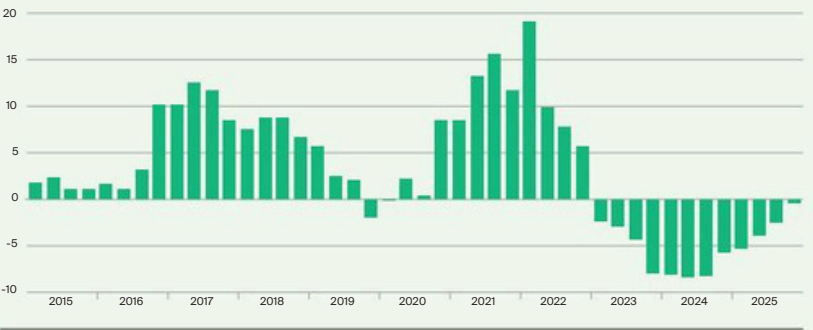
Sang trọng qua từng con số

Kết quả từ Chỉ số Đầu tư Hàng xa xỉ Knight Frank (KFLII) năm nay cho thấy, sau ba năm liên tiếp giảm giá trị, các tài sản xa xỉ có khả năng chuẩn bị bước vào giai đoạn phục hồi.



Một thập kỷ đầy biến động trong lĩnh vực đầu tư xa xỉ.

Tỷ lệ thay đổi hàng năm của KFLII



Chỉ số đầu tư hàng xa xỉ Knight Frank (KFLII)

Quý 4 năm 2025

	Thay đổi phần trăm theo dõi trong 12 tháng	Thay đổi phần trăm trong 12 năm
KFLII	-0,4	38,6
Nghệ thuật (Ấn tượng)	13,6	0,0
Nghệ thuật (hiện đại)	7,1	-9,3
Nghệ thuật (hậu chiến)	5,2	-0,2
Đồng hồ	5,1	-----
Nghệ thuật (100 nghệ sĩ hàng đầu)	3,6	-8,1
Nghệ thuật (Các bậc thầy hội họa châu Âu cổ điển)	1,7	2,2
Túi xách (Birkin)	-0,2	-----
Kim cương màu	-1,0	3,1
Rượu vang (Liv-ex Italy 100)	-1,7	60,8
Rượu vang (Liv-ex 100)	-2,5	34,1
Ô tô	-3,7	31,3
Rượu vang (Liv-ex Burgundy 100)	-4,8	105,8
Nghệ thuật (đương đại)	-6,0	-0,3
Tranh in nghệ thuật cao cấp	-6,6	-----
Rượu Whiskey	-10,9	111,9

Source: Knight Frank Research, Artnet, Fancy Color Research Foundation, HAGI, Liv-ex, LUXUS, MyArtBroker, Rare Whisky 101, WatchCharts.
Note: All data is current as of Q4 2025. The KFLI index level.
Đối với năm 2025, chỉ số này đã được mở rộng nhằm cung cấp cái nhìn sâu sắc hơn. Ví dụ, thị trường nghệ thuật được chia thành sáu phân khúc, trong khi thị trường rượu vang được chia thành ba phân khúc.
Để xem thêm dữ liệu, vui lòng tham khảo Ngân hàng Dữ liệu (trang 76).

không nằm trong phân khúc cao cấp của thị trường, nơi ảnh hưởng đến giá trị trung bình của các bản in tinh xảo, mà lại thuộc về những ấn bản được tuyển chọn kỹ lưỡng với giá cả cạnh tranh.

Tuy nhiên, câu chuyện nổi bật nhất trong năm chính là việc bán đấu giá bộ tác phẩm *Arrival of Spring* của David Hockney – một bộ sưu tập các bản vẽ trên iPad, được Sotheby’s đưa ra vào tháng 10 năm 2025 – đã vượt xa mức giá ước tính. Với mức giá dao động từ 108.000 USD đến 242.000 USD, đây không phải là những tác phẩm rẻ tiền. Nhưng chiến lược tổ chức phiên đấu giá buổi tối với 17 tác phẩm đã mang lại kết quả đáng ngạc nhiên: tất cả đều được bán ra với tổng giá trị lên tới 8,3 triệu USD, thiết lập lại các tiêu chuẩn cho các bản in của Hockney. Vào tháng 3 năm 2026, một đợt phát hành thứ hai gồm 16 tác phẩm đã được bán với giá 4,7 triệu USD, cao hơn 136% so với mức ước tính thấp nhất.

Xe cổ điển: Đà phát triển mạnh mẽ tại Monterey

Tuần lễ xe hơi Monterey ở California đã trở thành một điểm sáng hiếm hoi trong một năm âm ỉ đối với thị trường xe cổ điển toàn cầu. Chỉ số Top 50 của Nhóm Ô tô Lịch sử Quốc tế (HAGI) đã ghi nhận mức giảm 3,7% trong năm 2025. Tuy nhiên, sáu cuộc đấu giá lớn được tổ chức tại Monterey vào tháng 8 đã tạo cơ hội cho những người mua muốn sở hữu những chiếc xe có nguồn gốc từ Mỹ mà không bị ràng buộc bởi thuế quan.

Khi một số mẫu xe nhất định có sẵn, người mua đã tranh nhau mua ngay,” người sáng lập HAGI, Dietrich Hatlapa, cho biết.“Vấn đề không phải là ‘mình có trả đúng giá không?’, mà là ‘mình có thể mua được một chiếc không?’. Một chiếc Ferrari F50 màu vàng đời 1996 nằm trong số những chiếc xe nổi bật,



“
Các dòng xe "Halo" đã chứng tỏ khả năng phục hồi đặc biệt tốt trong bối cảnh suy thoái kinh tế, đảo ngược đà tăng trưởng khiêm tốn đạt được vào năm 2024

Hiệu ứng Hào Quang của Chiếc Ferrari F50 Năm 1996

Chiếc Ferrari F50 năm 1996 này đã trở thành một trong những điểm nhấn tại Tuần lễ Xe Hơi Monterey vào tháng 8, được bán bởi RM Sotheby's với mức giá 9,2 triệu đô la Mỹ.

đạt mức giá 9,2 triệu đô la Mỹ. Những mẫu xe “đỉnh cao” này đã chứng tỏ khả năng phục hồi mạnh mẽ trong bối cảnh suy thoái, đảo ngược mức tăng khiêm tốn 1,2% được ghi nhận vào năm 2024.

Một số mẫu xe hiệu suất cao khác bao gồm chỉ số BMW CI tăng mạnh (tăng 22,3%), được thúc đẩy bởi nhu cầu đối với các mẫu xe như E30 M3 và 850 CSI. Lamborghini cũng ghi nhận kết quả khả quan, với các mẫu xe biểu tượng như Countach, Miura và Diablo – những siêu xe với nguồn cung hạn chế và sức hấp dẫn ngày càng tăng đối với các nhà sưu tập trẻ tuổi và mới nổi. Đây là một phần của xu hướng rộng hơn; Những chiếc xe hiệu suất cao và xe hơi hàng đầu từ cuối những năm 1980 đến đầu những năm 2000 – được gọi là các mẫu xe “Youngtimer” – đang dần trở thành một phần của lĩnh vực sưu tầm, thường vượt trội hơn cả những chiếc xe cổ điển truyền thống.

Triển vọng tổng thể vẫn còn bị bao phủ bởi sự không chắc chắn về thuế quan, nhưng năm 2026 đã bắt đầu với một tiếng vang lớn. Phiên đấu giá ngày 17 tháng 1 của Mecum tại Kissimmee, Florida, đã chứng kiến việc bán một chiếc Ferrari 250 GTO năm 1962 với giá 38,5 triệu đô la Mỹ, một chiếc Ferrari Enzo năm 2003 với giá gần 18 triệu đô la Mỹ và một chiếc Ferrari F50 năm 1995 với giá 12 triệu đô la Mỹ, nhấn mạnh sức mua mạnh mẽ của người Mỹ khi thuế quan không phải là yếu tố ảnh hưởng. Một số nhà đầu tư châu Âu cũng đã có một khởi đầu tốt hơn trong năm 2026; một chiếc Mercedes Benz 300 SL Gullwing năm 1956 chưa được phục chế, "như thể bị thời gian xâm chiếm", được Artcurial rao bán tại Paris vào cuối tháng Giêng và đã thu về 5 triệu đô la Mỹ.

Đồng hồ: Vẫn trung thành với những biểu tượng

Một sự chuyển biến trong thị trường đồng hồ thứ cấp bắt đầu từ tháng 5 năm 2025 và tiếp tục kéo dài đến quý cuối cùng. Chỉ số WatchCharts Tổng thể thị trường đã tăng 2,3% trong quý này, đạt đỉnh điểm với mức tăng 5,1% cho cả năm.

Sự thống trị của hai thương hiệu lớn nhất trên thị trường thứ cấp che giấu sự yếu kém ở những nơi khác. Hầu hết các thương hiệu và bộ sưu tập khác tiếp tục giảm giá khi nhu cầu vẫn ổn định trong bối cảnh nguồn cung tăng, mặc dù trong hầu hết các trường hợp, tốc độ giảm đang chậm lại.

Chỉ số thị trường Rolex đã tăng 4,6% trong năm, với gần như tất cả các mẫu đều đạt hiệu suất tốt – ngoại trừ Sea-Dweller và Sky-Dweller.

Đối với nhiều người, Rolex vẫn là điểm đến đầu tiên trên thị trường thứ cấp, một loại chỉ báo: khi giá bắt đầu ổn định, nhu cầu có xu hướng theo sau. Trong khi đó, Chỉ số thị trường Patek Philippe đã vượt trội hơn Rolex, tăng 12,1% trong cùng kỳ, chủ yếu nhờ hai mẫu nổi bật – Aquanaut và Nautilus.

Aquanaut 5167A là mẫu đồng hồ bán chạy nhất của Patek. Là một trong những mẫu dễ tiếp cận hơn trong dòng sản phẩm của hãng, nó vẫn là một trong những mẫu khó tìm mua nhất, do nhu cầu quá lớn. Các mẫu Patek truyền thống hơn – như Gondolo và Calatrava – tiếp tục gặp khó khăn.

Rượu vang: Tuscany dẫn đầu khi thuế quan ảnh hưởng

Chỉ số Liv-ex Fine Wine 100 ghi nhận mức giảm 2,5% nữa trong năm 2025, kéo dài tổng mức lỗ lên hơn 24,7% kể từ mức đỉnh năm 2022. Sự sụt giảm mạnh nhất đến từ các loại rượu kém thanh khoản – những loại rượu không thể dễ dàng chuyển đổi thành tiền mặt mà không bị mất giá trị đáng kể, ví dụ như do phí giao dịch cao – tại chính những vùng đã tăng trưởng mạnh nhất trong thời kỳ bùng nổ đại dịch, bao gồm Champagne và Burgundy.

Hy vọng phục hồi đã bị giáng một đòn mạnh vào tháng 4 năm 2025 với việc áp thuế của Mỹ. Thuế quan của Mỹ đã khiến người mua rượu của nước này, trước đây là một thể lực thống trị trong nhu cầu rượu vang hảo hạng toàn cầu, giảm một nửa giá trị mua hàng.

Rượu vang Tuscan tiếp tục chứng tỏ là loại rượu vang kiên cường nhất trong thời kỳ suy thoái. Được tiêu thụ rộng rãi và nổi tiếng, chúng mang đến sự kết hợp hấp dẫn giữa sự quen thuộc, sản lượng và giá trị. Nhiều loại rượu vang Tuscan hàng đầu tự hào có điểm chất lượng ngang bằng với các niên vụ Bordeaux và Burgundy, nhưng lại được bán với giá chỉ bằng khoảng một nửa.

Trong 12 tháng qua, giá trị trung bình của các loại rượu vang Super-Tuscan cao cấp – những loại rượu được sản xuất tại Tuscany, sử dụng các giống nho không bản địa – đã tăng 0,3%, giảm mức giảm trong .



Chiếc đồng hồ Patek Philippe Aquanaut 5167A đã chứng tỏ độ bền bỉ đáng kinh ngạc. Mẫu đồng hồ này đã được bán với giá 95.250 đô la Mỹ tại phiên đấu giá của Sotheby's.

hai năm xuống còn 1,4% so với mức giảm 11,3% trên toàn thị trường. Sự chú trọng vào chất lượng và giá trị này đang ngày càng định hình nhu cầu toàn cầu.

Ví dụ, tại châu Á, người mua đang chuyển hướng khỏi việc mua các loại rượu vang không đúng niên vụ và các nhãn hiệu thứ cấp của các thương hiệu nổi tiếng, thay vào đó tìm kiếm những loại rượu mang lại trải nghiệm thưởng thức tuyệt vời. Sự phổ biến ngày càng tăng của các phòng rượu vang có mặt kính trong những ngôi nhà cao cấp cũng đang ảnh hưởng đến những gì người sưu tầm mua: số lượng chai tiêu chuẩn được giao dịch đã tăng 39% kể từ năm 2015, nhưng chai magnum đã tăng 143% và thậm chí các định dạng lớn hơn cũng tăng 66%.

Việc tập trung vào chất lượng cũng đang thúc đẩy sự quan tâm ở phân khúc cao cấp nhất của thị trường. Người mua mua một nửa bắt đầu tìm kiếm những chai rượu vang có giá trị cao, khó thanh khoản từ Burgundy và Champagne. Ví dụ, một thùng Domaine Leroy Musigny Grand Cru 2009 gần đây đã được bán với giá hơn 590.000 đô la Mỹ.

Khi nhu cầu từ châu Âu và châu Á tăng mạnh, triển vọng cho năm 2026 phụ thuộc vào việc liệu sự thay đổi trong chế độ thuế quan của Mỹ có làm sống lại nhu cầu từ một trong những nhóm người mua có ảnh hưởng nhất trên thị trường hay không.

Một chai rượu vang hảo hạng , thuộc dòng Super-Tuscan Sassicaia tiên phong từ hầm rượu của nhà hàng nổi tiếng Locanda Locatelli ở London, đã được bán với giá 5.000 đô la Mỹ tại phiên đấu giá Bonhams vào tháng 10.



Tiếng gầm trở lại

Hình thức sở hữu một phần đang mở ra thị trường hàng xa xỉ cho một thế hệ nhà đầu tư mới.

Năm 2025, một hộp sọ khủng long Edmontosaurus quý hiếm 66 triệu năm tuổi đã mang lại lợi nhuận 22,4% chỉ sau tám tháng rưỡi nắm giữ trên nền tảng giao dịch trực tuyến Timeless Investments. Công ty

khởi nghiệp có trụ sở tại Berlin này bán các phần nhỏ của các vật phẩm sưu tầm, từ ô tô, rượu vang đến giấy thể thao, với giá chỉ từ 60 đô la Mỹ mỗi phần. Sự quan tâm cũng đang tăng lên đối với các vật phẩm độc đáo hơn. Hóa thạch, khoáng vật, thiên thạch – và khủng long – đang thu hút sự chú ý, “được thúc đẩy bởi ý nghĩa văn hóa và nguồn cung hữu hạn, và được các nhà đầu giá đẩy mạnh”, Giám đốc điều hành của Timeless, Malte Häusler, cho biết. Vụ bán hộp sọ Edmontosaurus là một ví dụ điển hình – và cũng là bằng chứng về xu hướng tìm kiếm những thứ vượt ra ngoài các mặt hàng xa xỉ truyền thống như túi xách và kim cương. Để đáp ứng điều này, công ty đang phát triển một danh mục đầu tư rộng hơn, với các lựa chọn đa dạng hóa được nâng cao.

Người tiêu dùng bị thu hút bởi những món đồ hiếm có vì nhiều lý do, bao gồm cả mong muốn đa dạng hóa danh mục đầu tư thông qua các loại tài sản không tương quan, hoặc đơn giản là vì họ cảm thấy có sự kết nối, Häusler nói. Cho dù đó là một đôi giày thể thao có chữ ký của cầu thủ bóng rổ Kobe Bryant hay một chiếc BMW 6 Series Coupé thể hệ đầu tiên màu đen năm 1976, “mọi người thực sự muốn đầu tư vào những món đồ mà họ đam mê”, ông nói thêm.

SỨC HẤP DẪN ĐẾN GIỚI TRẺ

Timeless có gần 100.000 khách hàng tại EU và Anh. Các nhà đầu tư từ 20-30 tuổi chiếm 32% tổng số, mặc dù chỉ chiếm 13% dân số, trong khi những người từ 30-40 tuổi cũng chiếm tỷ lệ tương tự.

Các giao dịch được thực hiện thông qua một ứng dụng. Timeless lưu trữ, bảo hiểm và bảo trì tài sản và, khi tin rằng điều kiện thị trường thuận lợi, sẽ đề xuất bán. Sau đó, các nhà đầu tư sẽ bỏ phiếu xem có tiếp tục giao dịch hay không trước khi tài sản được bán và lợi nhuận được phân phối. Khách hàng cũng có thể giao dịch các phần nhỏ trong ứng dụng.

Lợi nhuận cao nhất của công ty đến từ đồng hồ, rượu whisky và tác phẩm nghệ thuật. Thời gian nắm giữ trung bình thường vào khoảng một năm, với lợi nhuận tương đương với tỷ lệ tăng trưởng kép hàng năm (CAGR) lần lượt là 35%, 29% và 29%. Những thành công nổi bật bao gồm việc bán chiếc đồng hồ Vacheron Constantin 222 Jumbo năm 2021, một chiếc đồng hồ thể thao hạng sang của Thụy Sĩ, được mua với giá 35.000 đô la Mỹ và bán lại tám tháng sau đó với giá 105.000 đô la Mỹ. Từ năm 2022 đến năm 2025, danh mục đầu tư đã thoái vốn thành công 63 món đồ sưu tầm thuộc

34%

LỢI NHUẬN ĐẦU TƯ GỘP TRUNG BÌNH VỀ ĐỒNG HỒ

nhiều loại hình khác nhau, với tốc độ tăng trưởng kép hàng năm (CAGR) trung bình là 16%.

Các tài sản có lịch sử và câu chuyện, trái ngược với các công cụ tài chính trừu tượng thuần túy, tạo ra một sức hút độc đáo. Như Leonardo De Keersmaecker, Giám đốc Tài sản và Quan hệ Đối tác của Timeless Asset and Partnerships, cho biết: “Chúng tôi nhận thấy rất nhiều sự quan tâm đến từ tính hữu hình và yếu tố cảm xúc. Đó là về sự đa dạng hóa tài sản, với một câu chuyện thú vị để kể.”

Most popular Timeless investments

Most active investment categories by age group

	Under 20	20–30	30– 40	40–50	50–60	60–70	70+	All
Wines & spirits	2	2	1	1	1	2	1	1
Watches	1	1	2	2	2	1	2	2
Cars	3	3	3	3	4	4	4	3
Art	4	4	4	4	3	3	3	4
Sneakers	5	5	5	5	5	5	5	5
Other	6	6	6	6	6	6	5	6
Memorabilia	7	7	8	8	7	7		7
Cards & games	8	8	7	7	8			8
NFTs		9	9	9	8			9

The Timeless luxury investor universe

Investor base = EU and UK

Age	Market share	Population share	Over- or under-indexed
Under 20	3.9%	5.4%	-29%
20–30	31.9%	12.9%	147%
30–40	28.7%	15.5%	85%
40–50	19.5%	14.5%	34%
50– 60	11.7%	18.1%	-36%
60–70	4.1%	16.4%	-75%
70+	0.4%	17.1%	-98%

Source: Timeless

* Tỷ suất lợi nhuận gộp (Gross ROI) = chênh lệch giữa giá mua và giá bán. Phí không được bao gồm và điều này không phản ánh lợi nhuận ròng cho nhà đầu tư.



Viên kim cương Mellon Blue quý hiếm, thuộc sở hữu của Bunny Mellon, nhà thiết kế Vườn Hồng Nhà Trắng, đã được bán với giá 25,6 triệu đô la Mỹ tại nhà đấu giá Christie's vào tháng 11.

Kim cương: sắc xanh rực rỡ

Ngành công nghiệp kim cương tự nhiên toàn cầu đã phải đối mặt với một năm đầy thách thức khác vào năm 2025, với áp lực đến từ sự chuyển dịch sang kim cương nhân tạo và sự suy yếu liên tục trong nhu cầu của Trung Quốc. Trong bối cảnh đó, tuy nhiên, kim cương màu lạ (FCD) – chiếm chưa đến 0,1% tổng nguồn cung kim cương toàn cầu – vẫn tương đối ổn định.

Chỉ số Kim cương Màu Lạ (Fancy Color Diamond Index), một chỉ số chuẩn do Quỹ Nghiên cứu Màu Lạ (FCRF) lập ra để đo lường giá của một số loại kim cương hồng, xanh và vàng, đã giữ nguyên trong ba quý liên tiếp và giảm 1% trong năm.

Kim cương xanh là loại có hiệu suất nổi bật nhất trong năm 2025, tăng khoảng 0,3% trong quý 4. Những thương vụ đầu giá kim cương màu (FCD) lớn nhất năm nay là viên kim cương Mellon Blue 9,51 carat – trước đây thuộc sở hữu của nhà từ thiện, nhà làm vườn và nhân vật nổi tiếng người Mỹ Rachel “Bunny” Mellon – được bán tại Christie’s Geneva vào tháng 11 với giá 25,6 triệu đô la Mỹ và viên kim cương Mediterranean Blue 10,03 carat, được bán tại Sotheby’s Geneva vào tháng 5 với giá 21,5 triệu đô la Mỹ.

Nhiều nhà chế tác trang sức cao cấp đã giới thiệu kim cương màu trong các bộ sưu tập cao cấp. Tiffany & Co. đã trưng bày một viên kim cương màu vàng đậm 18 carat trong showcase Blue Book năm 2025. Roy Safit, Giám đốc điều hành của FCRF, cho biết ngày càng nhiều nhà chế tác tham gia vào thị trường kim cương màu khi khách hàng tìm kiếm những viên đá quý hiếm hơn và có giá trị lâu dài hơn. Ông nói rằng kim cương nhân tạo đã “đánh bật” thị trường kim cương

không màu bằng cách cung cấp những viên đá lớn hơn với giá chỉ bằng một phần nhỏ, nhưng lại ít ảnh hưởng đến kim cương màu (FCD). Ông nói: “Những người mua kim cương màu đang tìm kiếm thứ gì đó giữ được giá trị”.

Túi xách: Birkin hàng hiệu

Bất chấp sự biến động rộng hơn trong ngành hàng xa xỉ, những chiếc túi Birkin và Kelly mang tính biểu tượng của Hermès vẫn giữ được sức mạnh định giá, với chỉ số giảm nhẹ ở mức -0,2% trong năm 2025. Đối với một số nhà đầu tư đang tìm kiếm các biện pháp phòng ngừa lạm phát và các lựa chọn thay thế cho vàng, chúng đại diện cho một tài sản gần như an toàn, theo Dana Auslander, Giám đốc điều hành và người sáng lập của LUXUS, công ty quản lý tài sản thay thế xa xỉ.

Nhưng trong khi trước đây những người sưu tầm túi xách hàng hiệu săn lùng những chiếc Birkin và Kelly màu xanh nguyên hộp hoàn hảo, thì hiện nay nhu cầu đang chuyển hướng sang những chiếc túi đã qua sử dụng, có dấu hiệu hao mòn rõ rệt – những chiếc túi được gọi là "túi dùng một lần", được đánh giá cao vì vẻ ngoài chân thực và tính dễ mua.

Có lẽ chiếc túi dùng một lần đỉnh cao là chiếc Birkin đã qua sử dụng nhiều lần thuộc về người mẫu kiêm diễn viên nổi tiếng Jane Birkin, đã được bán với giá 10,1 triệu đô la Mỹ tại Sotheby's vào tháng 7, trở thành chiếc túi xách đắt nhất từng được bán.

Bỏ qua những thương vụ gây chú ý, phân khúc sôi động nhất hiện nay nằm trong khoảng giá từ 6.000 đến 9.000 đô la Mỹ, được thúc đẩy bởi những người mua trẻ tuổi và những nhà sưu tập thuộc thế hệ Z, theo LUXUS. Các nền tảng bán lại và các nhà đấu giá ngày càng được yêu cầu tìm nguồn hàng ở mức giá này, phản ánh cả sự hoài niệm và sở thích đối với những chiếc túi có thể sử dụng hơn là bảo quản. Ngược lại, những chiếc túi sưu tầm hoàn hảo trên 50.000 đô la Mỹ lại mất nhiều thời gian hơn để bán.

Phong cách Beatnik: Chiếc túi Hermès Birkin đã qua sử dụng của người mẫu kiêm diễn viên Jane Birkin đã được bán với giá kỷ lục 10,1 triệu đô la Mỹ tại phiên đấu giá của Sotheby's Paris.





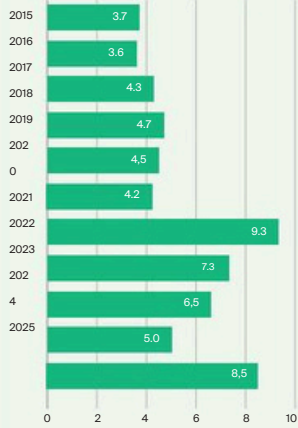
Khi khả năng di chuyển ngày càng trở nên quan trọng đối với giới thượng lưu, chúng ta sẽ cùng tìm hiểu những xu hướng mới nhất nổi lên từ thế giới du thuyền siêu sang và máy bay phản lực tư nhân.

Thị trường siêu du thuyền đã phục hồi ngoạn mục vào năm 2025. Tổng giá trị giao dịch đã tăng đáng kể 70% so với năm trước, vọt lên 8,5 tỷ đô la Mỹ, một con số chỉ bị vượt qua bởi đỉnh điểm hậu Covid năm 2021. Stewart Campbell, Giám đốc điều hành của BOAT International, chỉ ra sự cần thiết của việc “điều chỉnh giá cả”, đưa giá chào bán gần hơn với thực tế thị trường và thúc đẩy hoạt động mua bán.

Tuy nhiên, chất xúc tác lớn nhất là sự tăng vọt nhu cầu từ Mỹ - thị trường lớn nhất toàn cầu, chiếm khoảng 45% đến 50% tổng số giao dịch, theo ước tính của Campbell. Được thúc đẩy bởi thị trường chứng khoán kiên cường và việc tái áp dụng khoản ưu đãi thuế khấu hao 100% theo “Đạo luật One Big Beauty Bill Act” của Tổng thống Donald Trump, người mua đã nhanh chóng hoàn tất các giao dịch trước cuối năm.

Mặc dù thuế quan “Liberation Day” của Mỹ đã tạm thời làm gián đoạn hoạt động mua bán vào tháng 4 năm 2025, nhưng chúng hầu như không ảnh hưởng đến toàn bộ lĩnh vực siêu du thuyền (du thuyền dài hơn 24m). Trong khi tất cả các phân khúc đều

Sự tăng vọt của siêu du thuyền
Doanh thu ước tính hàng năm trên 24 triệu USD thuyền, dựa trên giá chào bán (tổng giá trị bán hàng toàn cầu, tỷ USD)



Nguồn: BOAT International

tăng trưởng mạnh mẽ, phân khúc siêu du thuyền lại một lần nữa thể hiện đặc biệt tốt, với doanh số bán du thuyền dài hơn 70m tăng mạnh - đến 60% so với năm trước. Hoạt động ở phân khúc cao cấp này đã đẩy giá chào bán trung bình của một chiếc du thuyền đã bán lên 16,6 triệu đô la Mỹ. Thật phù hợp khi năm đó cũng chứng kiến một số thương vụ siêu du thuyền mang tính lịch sử, đáng chú ý là thương vụ bán kỷ lục trị giá chín con số của chiếc *Breakthrough* dài 118,8m của nhà đóng tàu Hà Lan Feadship.

Hỗ trợ cho sự phục hồi này là một lượng hàng tồn kho mới dồi dào, với số lượng du thuyền mới gia nhập thị trường môi giới vào năm 2025 cao nhất trong bảy năm.

Dữ liệu của BOAT International xác nhận rằng đã tăng trưởng tiếp tục kéo dài đến đầu năm 2026. Đến giữa tháng 2, 58 giao dịch đã tạo ra doanh thu 647 triệu đô la Mỹ, tăng 34,6% so với cùng kỳ năm ngoái. Nếu giá cả vẫn hợp lý và nguồn cung dồi dào, nhu cầu về lối sống của giới siêu giàu cho thấy hoạt động sẽ tiếp tục sôi động trong năm 2026.

NĂM CHỦ ĐỀ CHÍNH ĐỊNH HÌNH SIÊU DU THUYỀN THẾ GIỚI



Sự thống trị không thể tranh cãi của Mỹ: Ngành môi giới toàn cầu sống còn nhờ người tiêu dùng Mỹ, những người luôn chiếm khoảng một nửa tổng số giao dịch mua bán. Được thúc đẩy bởi thị trường chứng khoán phát triển mạnh và các ưu đãi thuế trong nước, niềm tin của người Mỹ vẫn là động lực kinh tế quan trọng nhất đối với doanh số bán siêu du thuyền trên toàn thế giới.



Sự trỗi dậy của giới giàu có Ấn Độ: Trong khi dấu ấn của thị trường du thuyền siêu sang Trung Quốc vẫn còn nhỏ và không ổn định, thì sự gia tăng tài sản khổng lồ của Ấn Độ là một trong những niềm hy vọng lớn tiếp theo của ngành công nghiệp này. Các doanh nhân giàu có người Ấn Độ chủ yếu mua du thuyền để neo đậu và du ngoạn ở Địa Trung Hải, một số người chọn Dubai hoặc Abu Dhabi.



Sự trỗi dậy của Nhật Bản: Vốn bị xem nhẹ, Nhật Bản đang dần nhận ra tiềm năng của mình như một điểm đến tiềm năng cho hoạt động du thuyền. Chính phủ đang tích cực đầu tư vào cơ sở hạ tầng hàng hải mới, nới lỏng các quy định và quảng bá các hòn đảo của mình để tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các siêu du thuyền nước ngoài đến thăm, thuê và du ngoạn trên vùng biển tuyệt đẹp này.



Vùng Riviera Biển Đỏ của Ả Rập Xê Út đang đầu tư mạnh vào việc cải tạo bờ biển Biển Đỏ với các dự án phát triển dành cho du thuyền như Amala. Mặc dù nhiều dự án đang chậm tiến độ, khu vực từ Jeddah đến Aqaba hứa hẹn những cơ sở vật chất tuyệt vời, với một số địa điểm chèo thuyền tốt nhất thế giới.



Điểm đến đáng chú ý: Với 17.000 hòn đảo và địa điểm lặn biển tuyệt vời, Indonesia là một điểm đến lý tưởng cho du thuyền. Tuy nhiên, luật pháp địa phương nghiêm ngặt ngăn cản các tàu mang cờ nước ngoài thuê bến, cùng với sự thiếu hụt cơ sở hạ tầng, hiện đang cản trở các siêu du thuyền. Việc nới lỏng các luật lệ này và xây dựng các bến du thuyền có thể tạo ra một cỗ máy kiếm tiền khổng lồ cho khu vực.

Thăng tiến trong sự nghiệp

Từ London đến dãy Alps và từ New York đến Nantucket, dữ liệu về máy bay phản lực tư nhân cho thấy sự chuyển dịch từ du lịch sang sinh sống tại nhiều địa điểm khác nhau trong số những người giàu nhất thế giới

Khi Joe Bae, đồng giám đốc điều hành của công ty đầu tư tư nhân KKR trị giá 322 tỷ đô la Mỹ, khai trương văn phòng mới tại Abu Dhabi vào tháng 11 năm 2025, ông đã mô tả tiêu vương quốc

này là “một trong những trung tâm tài chính và đầu tư quan trọng nhất thế giới”. KKR đã nổi gót những công ty như Bridgewater Associates của Ray Dalio’s Bridgewater Associates và công ty quản lý tiền tệ trị giá 185 tỷ đô la Mỹ Partners Group, cùng cố vị thế của Abu Dhabi bên cạnh các trung tâm đã được thiết lập như London và New York.

Bỏ qua rủi ro địa chính trị, sự mở rộng của các trung tâm này đang định hình lại cách thức vận hành của cái. Những cá nhân giàu có đang sở hữu nhà cửa và điều hành doanh nghiệp trên nhiều thành phố – và di chuyển giữa chúng thường xuyên hơn. Dữ liệu hàng không tư nhân từ VistaJet xác nhận hoạt động gia tăng trên nhiều tuyến đường kết nối các trung tâm tài chính và các điểm đến về lối sống. Ví dụ, các chuyến bay bằng máy bay phản lực tư nhân từ Abu Dhabi đến London đã tăng vọt 238% vào năm 2025.

Trong khi các tuyến bay hàng đầu vẫn quen thuộc, các hành lang phát triển nhanh nhất lại kể một câu chuyện khác. Các kết nối giữa New York, London và Miami tiếp tục chiếm ưu thế, nhưng chính sự tăng trưởng mạnh mẽ ở các tuyến đường ít truyền thống hơn – từ Milan đến Paris, đến các tuyến đường liên kết các khu nghỉ dưỡng trên núi cao, thị trường nhà ở thứ hai Địa Trung Hải và các thành phố thứ cấp của Hoa Kỳ – đã nhấn mạnh sự chuyển dịch hướng tới lối sống đa địa điểm.

Tuyến Milan đến Paris, tăng 66%, phản ánh sức hút của thời trang, hàng xa xỉ và các thương vụ kinh doanh. Sự tăng 50% các chuyến bay từ London đến Savoy của Thụy Sĩ cho thấy tầm quan trọng ngày càng tăng của nhà ở thứ hai trên núi cao và lối sống theo mùa. Tuyến Nantucket đến New York (+192%) nhấn mạnh sự gia tăng của lối sống hai địa điểm ở Mỹ, với các nhà tài chính và doanh nhân chia thời gian giữa nơi cư trú chính và thứ hai.

Hồ sơ người dùng cũng đang thay đổi. Một kỷ lục mới cho thấy 47% số người lần đầu tiên sử dụng máy bay phản lực tư nhân hiện nay đều dưới 45 tuổi, cho thấy tầm ảnh hưởng ngày càng tăng của sự giàu có di động mới nổi. Xu hướng di chuyển đang hướng tới sự dịch chuyển trong mạng lưới nhà ở, văn phòng và các trung tâm sinh hoạt – cùng cố nhu cầu về bất động sản cao cấp tại nhiều thị trường.

12 tuyến bay bằng máy bay phản lực tư nhân dự kiến lượng hành khách tăng vọt vào năm 2025 – và các yếu tố thúc đẩy sự tăng trưởng.

Từ Jeddah đến Riyadh
Sự chuyển đổi trong nước của Ả Rập Xê Út
+269%

Abu Dhabi đến London
Đồng vốn, tài sản quốc gia, giáo dục
+238%

Từ Nantucket đến New York
Sự bùng nổ của lối sống sở hữu nhiều nhà
+192%

Nice đến Palma
Mở rộng tuyến du lịch hàng sang Địa Trung Hải
+137%

Farnborough (London) đến Samedan (Thụy Sĩ)
Du lịch hàng sang vùng núi Alps và các môn thể thao mùa đông
+133%

Từ Washington đến White Plains (New York)
Hành lang chính phủ và tài chính
+107%

Từ Cannes đến Paris
Lễ hội và sự kiện toàn cầu
+100%

Boca Raton (Florida) đến New York
Sự đồng tôn tại của giới giàu có và tài chính.
+70%

Mumbai đến New Delhi
Sự Phát Triển của Các Công Ty Khởi Nghiệp và Doanh Nghiệp
+68%

Từ Milan đến Paris
Thời trang, hàng hiệu cao cấp và du lịch công tác
+66%

Từ Hồng Kông đến Tokyo
hội nhập kinh tế khu vực
+65%

Từ London đến Savoy (Thụy Sĩ)
Du lịch hàng sang vùng núi Alps và các môn thể thao mùa đông
+50%

Sự bùng nổ đường dài

Tốc độ tăng trưởng tuyến bay xuyên lục địa nhanh nhất hàng năm (2025)

Từ châu Phi đến châu Á	+42%
Từ châu Á đến Trung Đông	+20%
Từ châu Âu đến Trung Đông	+17%
Từ Trung Đông đến Bắc Mỹ	+28%
Từ Bắc Mỹ đến Châu Phi	+26%
Từ Nam Mỹ đến châu Âu	+28%

Nguồn: VistaJet

47%

THỊ PHẦN KHÁCH HÀNG BAY LẦN ĐẦU TIÊN BẰNG MÁY BAY RIÊNG DƯỚI 45 TUỔI TRONG QUÝ 1 NĂM 2026, MỨC CAO KỶ LỤC

THE
WEALTH
REPORT AT
20

Sau cơn sốt vàng

Thị trường nghệ thuật đã thách thức trọng lực trong nhiều năm – nhưng giờ thì không còn nữa. Chúng ta cùng nhìn lại những thăng trầm của hai thập kỷ qua, nêu bật những cơ hội sáng giá nhất hiện nay và khám phá những thay đổi trong thái độ mua sắm của thế hệ nhà sưu tập mới.

Sự sắp đặt Estelas của Olga de Amaral



Trong phần lớn 20 năm qua, nghệ thuật đã là một khoản đầu tư an toàn. Sau sự sụp đổ thị trường rộng lớn năm 2008/09, giá trị doanh thu bán tranh nghệ thuật toàn cầu đã tăng từ khoảng 40 tỷ đô la Mỹ lên 64 tỷ đô la Mỹ vào năm 2011, và duy trì ở mức này kể từ đó. Ngay cả trong năm 2020 bị ảnh hưởng bởi đại dịch, doanh thu vẫn cao hơn mức thấp nhất năm 2009.

Thật vậy, từ năm 2017 đến năm 2021, trong môi trường lãi suất thấp và thanh khoản cao, nghệ thuật dường như không thể bị ngăn cản. Những tác phẩm gây chấn động giới đầu giá bao gồm kiệt tác *Salvator Mundi* của Leonardo da Vinci vào đầu thế kỷ 16, được bán với giá cao kỷ lục 450,3 triệu đô la Mỹ vào năm 2017. Năm 2018, tác phẩm *Past Times* (1997) chịu ảnh hưởng của Seurat của Kerry James Marshall đã thiết lập một chuẩn mực đầu giá mới cho một nghệ sĩ người Mỹ gốc Phi còn sống khi được bán với giá 21,1 triệu đô la Mỹ. Và vào năm 2019, tác phẩm *Rabbit* (1986) bằng thép không gỉ cỡ lớn của Jeff Koons đã trở thành tác phẩm đắt giá nhất từng được bán đầu giá bởi một nghệ sĩ còn sống với giá 91 triệu đô la Mỹ.

Và trong khi đại dịch Covid-19 buộc mọi người phải chuyển sang lướt web để thỏa mãn niềm đam mê nghệ thuật, thì cơn sốt non-fungible tokens

(NFT) - hình ảnh kỹ thuật số được tạo ra trên blockchain và trước đây chưa từng có tiền lệ bên ngoài giới công nghệ - đạt đỉnh điểm. Vào năm 2021, một tác phẩm của nhà thiết kế đồ họa Beeple (tên thật là Mike Winkelmann), người trước đây chưa từng được biết đến, đã được bán trực tuyến với giá đáng kinh ngạc là 69,3 triệu đô la Mỹ, mức giá công khai cao nhất từng được trả cho một NFT.

Nghệ thuật dường như phát triển cả trong thời kỳ tốt lẫn xấu, hưởng lợi từ sự gia tăng giàu có trên toàn thế giới đồng thời được xem như một biện pháp phòng ngừa rủi ro trước sự suy thoái của nền kinh tế nói chung. Là một khoản đầu tư, nó được ca ngợi là sự kết hợp hoàn hảo giữa hai mặt trận. Nhưng kể từ đỉnh điểm năm 2022, tâm lý đã thay đổi mạnh mẽ, đặc biệt là so với các khoản đầu tư truyền thống hơn. “Hãy nhìn vào vàng,” nhà tư vấn nghệ thuật độc lập Nazy Vassegh nói. “Giá trị của nó đã tăng 60% trong một năm và sẽ luôn có giá trị còn lại cao. Tôi không thể nghĩ ra một nghệ sĩ hay tác phẩm nghệ thuật nào có thể khẳng định điều đó.”

Đến năm 2025, quan niệm cho rằng nghệ thuật là một khoản đầu tư an toàn gần như đã biến mất. Nguyên nhân của sự bùng nổ rất đa dạng, nhưng điều quan trọng là bằng chứng về tiềm năng sinh lời của nghệ thuật đã bị thổi phồng quá mức, dẫn đến lạm phát giá cả mà cuối cùng không thể biện minh được. “Trong vài năm qua, giá cả đã giảm dần”, Jo Stella-Sawicka, đối tác tại Goodman Gallery, có các chi nhánh ở Nam Phi, London và New York, cho biết. Bà chỉ ra điều mà bà gọi là “sự bão hòa quá mức của các hội chợ và đầu giá” như một yếu tố góp phần.

KHI THỦY TRIỀU RÚT ĐI

Bức tranh của Leonardo rõ ràng là người hưởng lợi từ sự bùng nổ nghệ thuật. Nhưng những tác phẩm được mua trong những năm tháng sôi động gần đây được đưa ra đầu giá cho thấy giá trị có thể giảm xuống cũng như tăng lên đến mức nào. Một bức tranh phong cảnh cuối đời của J.M.W. Turner, ngập tràn ánh sáng vàng, và được bán từ bộ sưu tập của nhà từ thiện Elaine Wynn, đã được bán với giá 11,9 triệu đô la Mỹ tại Christie's vào tháng 11 năm 2025. Bà Wynn đã mua nó với giá tương đương 24 triệu đô la Mỹ vào năm 2017. Trong cùng phiên đầu giá đó, *La Coiffure*, một bức tranh màu pastel mang tính biểu tượng của Edgar Degas, đã được bán với giá 3,7 triệu đô la Mỹ, chỉ hơn một nửa so với giá bán năm 2021 là 7 triệu đô la Mỹ.

Trên thị trường sơ cấp, nơi các phòng trưng bày tư nhân thống trị, cung cấp các tác phẩm mới của các nghệ sĩ đương đại, sự đảo ngược vận mệnh đặc biệt rõ rệt. Việc đầu cơ, với hy vọng thu lợi nhanh chóng, đã dẫn đến mức giá sáu, thậm chí bảy con số cho các tác phẩm của các nghệ sĩ trẻ và chưa được kiểm chứng. Flora Yukhnovich, người có những bức tranh lấy cảm hứng từ phong cách Rococo được bán với giá khoảng 40.500 đô la Mỹ vào năm 2019, đã lập kỷ lục đầu giá 3,6 triệu đô la Mỹ vào năm 2022. Điều chứng tỏ là không bền vững: kể từ năm 2023, Yukhnovich chỉ có một tác phẩm được bán với giá hơn 1,3 triệu đô la Mỹ.

Tuy nhiên, đối với những người sẵn sàng nhìn xa hơn những tên tuổi và thể loại lớn, cơ hội vẫn còn. Các nghệ sĩ đang được ưa chuộng hiện nay bao gồm nhiều nghệ sĩ đã bị đánh giá thấp và do đó bị coi thường trong quá khứ. Điều này đang giúp thúc đẩy các lĩnh vực như chủ nghĩa siêu thực, vốn từ lâu không được coi trọng, cũng như các nữ nghệ sĩ trước đây bị bỏ qua. Những người hưởng lợi đáng chú ý bao gồm các tác phẩm của Leonora Carrington và Dorothea Tanning, đáp ứng cả hai tiêu chí.

Chủ nghĩa siêu thực đương đại cũng đang thịnh hành. Chủ phòng trưng bày Pilar Corrias ở London, người có các triển lãm gần đây bao gồm các tác phẩm mới của Georg Wilson, với những bức tranh “bản mục đồng” lấy cảm



Tác phẩm Host (Cuckoo Pint) (2025) của Georg Wilson

hứng từ truyền thuyết dân gian và thần thoại, xu hướng này phản ánh một xã hội ám đạm hơn đang tìm kiếm sự thoát ly. “Trong thời điểm nhìn nhận lại tác động của chúng ta lên hành tinh này, tất cả chúng ta đều đang đặt câu hỏi về ý nghĩa của việc làm người ngày nay,” bà nói.

Người ta ngày càng chú trọng và coi trọng hơn các thể loại ngoài tranh sơn dầu, bao gồm cả những thể loại tôn vinh sức mạnh của bàn tay con người, chẳng hạn như gốm sứ và dệt may. Các nghệ nhân gốm sứ lâu đời như Lucie Rie và người học trò kiêm cộng sự của bà, Hans Coper, đang khiến các nhà đầu giá bận rộn – chiếc bát của Lucie Rie (ảnh bên phải) đã được bán với giá 83.500 đô la Mỹ vào tháng 5 năm 2025, gần gấp ba lần giá ước tính. Các tác phẩm bằng đất sét của các nghệ sĩ đương đại như Lindsey Mendick và Lucia Pizzani cũng đang bán rất chạy tại các hội chợ nghệ thuật.

Olga de Amaral, một nghệ sĩ 93 tuổi đến từ Colombia, người có các tác phẩm – bao gồm cả loạt tranh *Estelas* – sử dụng vải lanh, giấy và lá vàng, đã có triển lãm lớn đầu tiên ở châu Âu vào năm ngoái, tại Fondation Cartier ở Paris, và vào tháng 11 đã phá kỷ lục đầu giá khi tác phẩm dệt *Pueblo H* của bà được bán với giá 3,1 triệu đô la Mỹ. Trong khi đó, nghệ thuật kỹ thuật số, vẫn còn hơi bị ảnh hưởng bởi sự sụp đổ của thị trường NFT, là một lĩnh vực ngành đang phát triển mạnh.

Những biến động như vậy là một phần của chu kỳ thông thường của thị trường nghệ thuật, Marc Glimcher, Chủ tịch của phòng trưng bày nghệ thuật đương đại Pace, cho biết. Tuy nhiên, ông thừa nhận rằng biến động gần đây “mạnh mẽ hơn” bất cứ điều gì trước đây. Vassegh, người đã làm việc tại Sotheby’s gần 20 năm trước khi trở thành cố vấn nghệ thuật, nhận thấy một điều cơ bản hơn. “Không phải là điều mới mẻ khi thế hệ trẻ không muốn mua những thứ mà cha mẹ họ đã mua,” bà nói. “Nhưng thế hệ này không muốn tích lũy của cải và địa vị theo cùng một cách. Họ có một hệ thống giá trị khác. Họ quan tâm nhiều hơn đến ý thức cộng đồng.”

MỘT GÓC NHÌN MỚI

Về mặt sưu tầm, Vassegh tin rằng, trọng tâm đang chuyển từ chính các tác phẩm nghệ thuật sang “các nghệ sĩ, những người tạo ra và những người quan tâm”. Cô dẫn chứng các tổ chức cơ sở như Quỹ Delfina của Anh và The Showroom, những tổ chức đang tích cực thu hút thêm các hoạt động dự án từ thiện và hỗ trợ các nghệ sĩ “nghiên cứu, thử nghiệm và chấp nhận rủi ro”. Xem trang 58 để biết thêm về làn sóng các câu lạc bộ mới tạo điều kiện cho những kết nối kiểu này.

Một ví dụ khác đến từ Justas Janauskas, đồng sáng lập của sàn thương mại điện tử thời trang đồ cũ Vinted, đang tài trợ cho những chương trình học bổng dành cho người phụ trách triển lãm giữa các tổ chức ở Anh và vùng Baltic. Ông nói: “Tôi có thể làm được nhiều hơn về nghệ thuật bằng cách tổ chức những chương trình này hơn là mua các tác phẩm với cùng một số tiền”.

Thế hệ tiếp theo “yêu thích ý tưởng về loại hình tài trợ này như một cách để đóng góp trở lại, giúp sự nghiệp của nghệ sĩ khởi sắc, mà không nhất thiết phải mua tác phẩm của họ”, Vassegh nói. Cuối cùng, cô tin rằng “nếu không có sự đầu cơ, thì sẽ có sự trở lại với nghệ thuật vị nghệ thuật”. Có thể đây không phải là một khoản đầu tư theo nghĩa truyền thống, nhưng lợi ích thực tế mà nó mang lại có thể phong phú hơn.

Dấu hiệu của người chế tác: Bát sgraffito của Lucie Rie



NGƯỜI SÀNH KỸ THUẬT SỐ

Mặc dù NFT đã mất đi sự yêu thích do bị thổi phồng quá mức, nhưng điều này không dẫn đến sự sụp đổ của toàn bộ công nghệ. Các ngành công nghiệp sáng tạo cũng không thể tránh khỏi tác động của AI, ảnh hưởng đến cả hình thức nghệ thuật lẫn công cụ vận hành.

Triển lãm Art Basel Miami Beach năm nay đã dành riêng một khu vực cho nghệ thuật kỹ thuật số, mang tên Zero 10, trưng bày những tác phẩm kết hợp AI từ các nghệ sĩ như Beeple, một nhân vật nổi tiếng trong lĩnh vực NFT, cũng như các tác phẩm kỹ thuật số truyền thống hơn của nghệ sĩ ánh sáng James Turrell. Trong khi đó, robot hình người mang giới tính nữ Ai-Da, được tạo ra bởi chủ phòng trưng bày Aidan Meller, vẫn đang tiếp tục sáng tác nghệ thuật và gần đây đã mở rộng sang lĩnh vực kiến trúc. Dù nhiều người cho rằng cô ấy “hơi màu mè”, theo nhận định của tác giả và nhà báo chuyên ngành Jo Lawson-Tancred, một trong những tác phẩm của cô, A.I. God. Bức chân dung Alan Turing, đã được bán với giá hơn 1 triệu đô la Mỹ vào năm 2024.

Về các đối mới trong hoạt động hỗ trợ bởi AI, một số ví dụ nổi bật bao gồm các doanh nghiệp định giá đang cố gắng tăng tốc công việc của nhóm các nhà nghiên cứu thực tế, và các công ty khởi nghiệp tận dụng AI để xác thực tác phẩm nghệ thuật. Trong khi các nghệ sĩ (con người) đối mặt với vấn đề vi phạm bản quyền, với một số người coi mở hơn về việc tác phẩm của họ bị khai thác so với những người khác, ngành công nghiệp lớn hơn đang lo ngại về mối đe dọa mà AI gây ra cho những “người sành sỏi”, những chuyên gia thực tế với bản năng và con mắt nghệ thuật tinh tường.

Những lo ngại này vượt xa việc mất việc làm của một số ít nhà sử học nghệ thuật được đào tạo bài bản, dù điều đó có đáng tiếc đến đâu.

Xét cho cùng, chính “sự am hiểu nghệ thuật” – khi được giải phóng khỏi những định kiến hàn lâm – mới nhấn mạnh vào thời gian, sự đầu tư cá nhân và sự chu đáo khiến các tác phẩm nghệ thuật không chỉ đơn thuần là những bức tranh. Trong một xã hội hối hả, “quá dài để không đọc”, không có gì lạ khi mọi người lo lắng.

Tuy nhiên, sự bất ổn của việc định giá và xác thực truyền thống từ lâu đã là vấn đề nan giải: việc dựa vào một hoặc hai chuyên gia có vẻ rủi ro, và nhiều người được biết là đã thay đổi ý kiến theo thời gian. Mức độ rủi ro cao đến mức các chuyên gia có nguy cơ bị kiện tụng nếu họ hạ cấp, ví dụ, một bức tranh Rembrandt xuống mức tác phẩm studio có giá trị thấp hơn nhiều. Do những rủi ro này, các di sản của nghệ sĩ, bao gồm cả Andy Warhol, Jean-Michel Basquiat và Keith Haring, đã ngừng xác thực các tác phẩm.

Việc chuyển giao rủi ro này cho máy móc nghe có vẻ hấp dẫn, mặc dù với trí tuệ nhân tạo (AI) vẫn còn ở giai đoạn sơ khai, điều này chưa thực sự thuyết phục đối với tất cả mọi người. Giải pháp hiện tại là sự kết hợp giữa con người và máy móc là lựa chọn an toàn nhất, cũng như các phân tích khoa học khác. Tại một hội nghị nghệ thuật gần đây ở London (trong đó có những dự đoán được tạo ra một cách có chủ ý bởi AI), người tổ chức Sigrid Kirk, một chiến lược gia văn hóa và đồng sáng lập Hiệp hội Phụ nữ trong Nghệ thuật, đã tóm tắt quan điểm hiện tại của giới nghệ thuật về những phức tạp mà AI có thể gặp phải: “Nghệ thuật không vận động theo đường thẳng, nó chống lại sự nhất quán, nó được định hình bởi bản năng, thị hiếu, cảm xúc và sự từ chối dữ liệu.”

“
Nghệ thuật không vận động theo đường thẳng, nó chống lại sự nhất quán, nó được định hình bởi bản năng, thị hiếu, cảm xúc và sự từ chối dữ liệu.”

Hương vị đặc trưng

Lee Bofkin, nhà sưu tập kiêm CEO của công ty quảng cáo vẽ tay Global Street Art, tin rằng giá trị thực sự của việc sưu tầm không nằm ở tiền bạc, mà ở gu thẩm mỹ, kiến thức và thời gian.

Lee Bofkin được cho là một trong những nhà sưu tập tư nhân năng suất nhất nước Anh. Xưởng vẽ của ông tại trụ sở Global Street Art ở Shoreditch, phía đông London, chứa hơn 100.000 hiện vật – những mảnh vỡ của lịch sử quảng cáo, bao bì, bưu thiếp,

huy hiệu và những vật phẩm lưu niệm trải dài hơn một thế kỷ văn hóa thị giác, được tập hợp qua nhiều thập kỷ sưu tầm đầy ám ảnh.

Khi được hỏi món đồ nào quan trọng nhất, Bofkin lấy ra một trong khoảng 1.000 tập hồ sơ được sắp xếp cẩn thận. Tập này chứa những mảnh gốm mà ông đã tự tay tìm thấy khi đi nhặt nhanh đồ cổ dưới bùn trên bờ sông Thames. Món đồ yêu thích của ông là một chiếc trầm cài nhỏ bằng gỗ Limoges, khắc họa hình ảnh một người phụ nữ mặc trang phục thời xưa.

“Bạn có thể thấy nó đã ở dưới sông Thames hơn 100 năm rồi,” Bofkin nói, lật qua lật lại món đồ trong tay. “Đối với tôi, nó thể hiện thời gian, công sức, sự chăm chút, tuyển chọn và kỹ năng đã được đầu tư vào toàn bộ dự án này.”

“Sưu tầm không phải là tiêu xài phung phí – mà là thể hiện gu thẩm mỹ phô trương

Ấn bản này của *Báo cáo Thịnh vượng* đã chỉ ra một sự chuyển dịch rộng rãi trong tiêu dùng từ việc tích lũy các vật phẩm xa xỉ sang trải nghiệm – đặc biệt là du lịch, sức khỏe và tuổi thọ (xem trang 58). Tuy nhiên, sự nhiệt tình đối với việc sưu tầm tự thân lại cho thấy rất ít dấu hiệu suy giảm. Thay vào đó, nó ngày càng chuyển sang những vật phẩm mang tính chất bí truyền hơn, có giá trị nằm ở kiến thức, sự quý hiếm và ý nghĩa cá nhân hơn là uy tín thương hiệu. Như Martin Raymond, đồng sáng lập của Future Laboratory, lập luận, người tiêu dùng giàu có ngày càng bị thu hút bởi việc chi tiêu mang lại cảm giác tự nhận thức hơn là sự phô trương đơn thuần.

Điều này từ lâu đã đúng với nhiều nhà sưu tập dày dặn kinh nghiệm, nhưng các công cụ mới nổi như sở hữu phân đoạn đang mở rộng khả năng tiếp cận (xem trang 66). Đối với Bofkin, phong cách đầu tư này phản ánh một sự khác biệt quan trọng giữa tích lũy và sưu tầm: trong khi cái trước có thể thể hiện sự giàu có, thì cái sau lại bảo hiệu điều gì đó quan trọng hơn nhiều về mặt văn hóa.

Bộ sưu tập lịch sử đại chúng của Lee Bofkin phản ánh một thế kỷ văn hóa thị giác.



Phong cách cổ điển pha chút phá cách. Một bức tranh tường cho thương hiệu biểu tượng của Anh Quốc, Wedgwood.

“Sưu tầm không phải là tiêu dùng phô trương mà là gu thẩm mỹ phô trương,” ông nói. “Hơn cả tiêu dùng, mọi người muốn thể hiện sự sang trọng như một gu thẩm mỹ. Nếu bạn có điều đó và nó được thể hiện từ bên trong chính con người bạn, nó sẽ tạo ra sự tôn trọng.” Sự say mê của Bofkin với các hiện vật văn hóa cũng ảnh hưởng đến công việc hàng ngày của ông với tư cách là người sáng lập Global Street Art, công ty quảng cáo tranh tường vẽ tay lớn nhất châu Âu, sản xuất tác phẩm cho các thương hiệu bao gồm Apple, Coca-Cola và Fendi. Đối với các thương hiệu xa xỉ, sức hấp dẫn nằm một phần ở kỹ thuật thủ công. Như Ian Rogers, cựu Giám đốc Kỹ thuật số của LVMH, đã nói, tập đoàn bán văn hóa như một điều kiện tiên quyết để bán sản phẩm. Tranh tường mang đến một cách để gắn kết các thương hiệu vào cuộc đối thoại văn hóa đó.

Những bức tranh tường vẽ tay mang lại điều mà phương tiện truyền thông kỹ thuật số khó có thể sao chép: sự chú ý, cảm xúc và cảm giác về nỗ lực của con người. “Sự nỗ lực là điều không thể giả tạo, khía cạnh con người cũng không thể giả tạo,” Bofkin nói. Trong khi quảng cáo thuật toán có vẻ dễ bị lãng quên, một bức tranh tường vẽ tay lại trở thành một phần của cảnh quan đô thị, được chụp ảnh, chia sẻ và ghi nhớ. Theo nghĩa đó, những bức tranh tường phản ánh kho lưu trữ của Bofkin. Cả hai đều ghi lại những mảnh ghép văn hóa trong một khoảnh khắc cụ thể – một cách diễn đạt trực quan ngắn gọn mà nếu không sẽ phai mờ. Việc sưu tầm, giống như vẽ một bức tường bằng tay, cuối cùng là một hành động bảo tồn. “Lý do những thứ này có giá trị đến vậy là vì tiền không thể mua được,” Bofkin nói thêm. “Chỉ có thời gian mới có thể.”

LÀN SÓNG TIẾP THEO CỦA ĐỒ SƯU TẦM CAO CẤP

Bạn đang phân vân nên sưu tầm gì tiếp theo? Chúng tôi đã hỏi ý kiến một nhóm chuyên gia thị trường về những tài sản đang được ưa chuộng, từ thời trang cao cấp đến đồng hồ được chứng nhận.

Dana Auslander, người sáng lập LUXUS

Cái gì? Thời trang cao cấp cổ điển và phụ kiện thiết kế

Tại sao? Thời trang đầu tư đang trở nên phổ biến, minh chứng là kết quả đấu giá gần đây bao gồm chiếc áo khoác Prada của Carolyn Bessette Kennedy bán với giá 192.000 đô la Mỹ và chiếc túi cùng tên của Jane Birkin (xem trang 67). Các nhà thiết kế như Karl Lagerfeld và John Galliano ngày càng được nhìn nhận giống như các nghệ sĩ, với nguồn gốc và độ hiếm là yếu tố quyết định giá trị. Lĩnh vực này cũng mang lại nhu cầu ngày càng tăng từ phụ nữ vào một thị trường vốn dĩ bị chi phối bởi đồng hồ và ô tô.

Sheena Carrington, Biên tập viên thị trường, MyArtBroker

Cái gì? Bàn in và ấn bản

Tại sao? Không giống như các tác phẩm độc bản, các ấn bản lưu hành thường xuyên hơn, cho phép xác định giá cả và sự tham gia rộng rãi hơn.

Điều này tạo ra một thị trường thứ cấp minh bạch và năng động hơn. Các tác phẩm kết hợp ý nghĩa văn hóa với bản sắc hình ảnh dễ nhận biết có xu hướng duy trì nhu cầu lâu dài.

Anders Petterson, Giám đốc điều hành & người sáng lập, ArtTactic

Cái gì? Nghệ thuật hiện đại và đương đại Nam Á

Tại sao? Thị trường từng bị xem nhẹ này đang mở rộng nhanh chóng, nhờ sự gia tăng của cải trong nước và sự cải thiện cơ sở hạ tầng thị trường. Doanh số bán đấu giá đã tăng vọt, với các nghệ nhân theo trường phái hiện đại Ấn Độ đạt được sự công nhận toàn cầu. Mặc dù đã lập kỷ lục gần đây, giá cả vẫn thấp hơn so với các mẫu xe tương đương ở phương Tây có tầm cỡ tương đương, cho thấy vẫn còn dư địa để tăng trưởng khi nhu cầu quốc tế ngày càng sâu sắc và khoảng cách định giá thu hẹp lại.

Dietrich Hatlapa, người sáng lập, Historic Automobile Group International

Cái gì? “Những chiếc xe biểu tượng” và những chiếc xe chiến thắng cuộc đua

Tại sao? “Những chiếc xe biểu tượng” như Porsche Carrera GT, cùng với những chiếc xe có thông số kỹ thuật hiếm với số km đã đi khi xuất xưởng, ngày càng trở nên khan hiếm. Theo thời gian, những chiếc xe nguyên bản trở nên hiếm hơn những chiếc xe đã được phục chế, làm tăng giá trị. Một thành tích – đặc biệt là thành công tại Le Mans hoặc Công thức 1 – càng làm tăng thêm khả năng sưu tầm. Nguồn gốc và tính nguyên bản vẫn rất quan trọng.

Hamza Masood, Trưởng bộ phận Quan hệ đối tác, WatchCharts

Cái gì? Đồng hồ xa xỉ đã qua sử dụng được chứng nhận

Tại sao? Việc bán lại được bảo chứng bởi thương hiệu đang định hình lại thị trường. Rolex và Vacheron Constantin đang chính thức hóa phân khúc thứ cấp, cải thiện niềm tin và sự ổn định giá cả. Bằng cách thiết lập các tiêu chuẩn cao hơn so với các sản phẩm không được chứng nhận, các chương trình như vậy có khả năng hỗ trợ giá trị dài hạn đồng thời củng cố giá trị thương hiệu trong một thị trường bán lại đang phát triển.



Ngân hàng dữ liệu

Những con số đằng sau *Báo cáo về sự giàu có*

THE KNIGHT FRANK MÔ HÌNH ĐÁNH GIÁ QUY MÔ TÀI SẢN						
Dân số giàu có toàn cầu						
THEO KHU VỰC						
DÂN SỐ SIÊU GIÀU CÓ TRÊN TOÀN CẦU (TRÊN 30 TRIỆU ĐÔ LA MỸ)						
	Con số			Tỷ trọng trong tổng số toàn cầu		
	2021	2026	2031 (f)	2021	2026	2031 (f)
Châu phi	6.275	7.322	8.412	1,1%	1,0%	0,9%
Châu Á - Thái Bình Dương	175.776	219.310	272.530	31,9%	30,7%	28,7%
Châu Âu	146.525	183.953	215.195	26,6%	25,8%	22,7%
Mỹ Latinh	14.284	16.847	18.930	2,6%	2,4%	2,0%
Trung Đông	13.486	21.922	28.956	2,4%	3,1%	3,1%
Bắc Mỹ	195.089	264.272	404.218	35,4%	37,0%	42,6%
Tổng cộng	551.435	713.626	948.241	100%	100%	100%
DÂN SỐ TỶ PHÚ TOÀN CẦU						
	Con số			Tỷ trọng trong tổng số toàn cầu		
	2021	2026	2031 (f)	2021	2026	2031 (f)
Châu phi	18	27	37	0,7%	0,9	0,9%
Châu Á - Thái Bình Dương	1.171	1.116	1.470	43,0%	35,9%	37,5%
Châu Âu	600	780	994	22,0%	25,1%	25,4%
Mỹ Latinh	93	94	131	3,4%	3,0%	3,3%
Trung Đông	64.777	128	194	2,4%	4,1%	5,0
Bắc Mỹ	2.723	965	1.089	28,5%	31,0%	27,8%
Tổng cộng		3.110	3.915	100%	100%	100%

Nguồn: Nghiên cứu của Knight Frank, Forbes

THE KNIGHT FRANK MÔ HÌNH ĐÁNH GIÁ QUY MÔ TÀI SẢN					
Dân số giàu có toàn cầu					
THEO THỊ TRƯỜNG					
	Dân số siêu giàu (trên 30 triệu USD)			Thay đổi phần trăm trong 5 năm	
	2021	2026	2031 (f)	2021 to 2026	2026 to 2031 (f)
Argentina	1,160	1,554	1,772	34.0%	14.0%
Australia	12,424	16,460	26,095	32.5%	58.5%
Austria	3,329	4,188	5,067	25.8%	21.0%
Brazil	5,431	5,808	6,505	6.9%	12.0%
Canada	10,653	12,920	16,796	21.3%	30.0%
Mainland China	98,924	121,677	144,602	23.0%	18.8%
Czech Republic	1,356	2,270	2,667	67.4%	17.5%
Denmark	3,862	4,657	5,095	20.6%	9.4%
Egypt	802	822	977	2.5%	18.9%
Finland	1,174	1,317	1,397	12.2%	6.1%
France	17,737	21,518	24,703	21.3%	14.8%
Germany	28,942	38,215	47,004	32.0%	23.0%
Greece	523	910	1,140	74.0%	25.3%
Hong Kong SAR	7,017	6,788	8,485	-3.3%	25.0%
India	12,161	19,877	25,217	63.4%	26.9%
Indonesia	2,805	3,833	6,966	36.6%	81.7%
Ireland	1,660	2,196	2,481	32.3%	13.0%
Israel	3,186	5,462	6,889	71.4%	26.1%
Italy	12,547	15,433	16,667	23.0%	8.0%
Japan	16,305	18,914	21,634	16.0%	14.4%
Malaysia	1,471	1,566	1,881	6.5%	20.1%
Mexico	3,299	3,860	4,551	17.0%	17.9%
Monaco	181	239	280	32.0%	17.2%
Morocco	305	432	550	41.6%	27.3%
Netherlands	4,493	5,077	5,950	13.0%	17.2%
New Zealand	1,540	1,710	2,198	11.0%	28.5%
Norway	2,033	2,460	3,296	21.0%	34.0%
Philippines	1,575	1,910	2,844	21.3%	48.9%
Poland	1,442	3,017	4,906	109.2%	62.6%
Portugal	1,462	2,187	2,452	49.6%	12.1%
Qatar	405	838	1,007	106.9%	20.2%
Romania	388	749	1,120	93.0%	49.5%
Russia	7,855	8,399	9,326	6.9%	11.0%
Saudi Arabia	2,593	4,388	7,162	69.2%	63.2%
Singapore	4,642	7,171	10,495	54.5%	46.4%
South Africa	1,047	1,347	1,564	28.7%	16.1%
Spain	6,478	9,186	10,169	41.8%	10.7%
Sweden	6,355	6,845	10,633	7.7%	55.3%
Switzerland	12,724	17,692	19,806	39.0%	11.9%
Thailand	2,606	2,853	3,582	9.5%	25.6%
Turkey	2,174	4,208	4,772	93.6%	13.4%
UAE	3,139	4,851	6,588	54.5%	35.8%
UK	24,871	27,876	30,942	12.1%	11.0%
US	184,436	251,352	387,422	36.3%	54.1%
Vietnam	954	1,233	1,960	29.2%	59.0%

CHỈ SỐ NHÀ Ở QUỐC TẾ CAO CẤP
PIRI 100

Tỷ lệ phần trăm thay đổi hàng năm về giá nhà ở cao cấp, năm 2025

RANK	MARKET	%	RANK	MARKET	%
1	Tokyo	58.5	51	Aspen	2.3
2	Dubai	25.1	52	Dublin	2.3
3	Manila	17.5	53	Christchurch	2.1
4	Seoul	14.7	54	Brisbane	2.1
5	Prague	14.6	55	San Francisco	2.0
6	Cayman Islands	11.0	56	Doha	2.0
7	Mexico City	9.4	57	Boston	1.9
8	Bengaluru	9.4	58	Venice	1.5
9	Méribel	9.0	59	Saint-Jean-Cap-Ferrat	1.4
10	Mumbai	8.7	60	Vienna	1.3
11	Porto	8.5	61	Paris	1.3
12	Marbella	8.1	62	Kuala Lumpur	1.1
13	Singapore	7.9	63	Los Angeles	1.0
14	Cape Town	7.4	64	Cannes	1.0
15	Jeddah	7.2	65	Oxford	0.9
16	Courchevel 1850	6.9	66	Jakarta	0.8
17	Delhi	6.9	67	New York	0.8
18	Florence	6.7	68	Milan	0.4
19	Lake Como	6.5	69	Bucharest	0.4
20	Bangkok	6.3	70	Orange County	0.4
21	Nairobi	6.2	71	Washington DC	0.1
22	Gstaad	5.5	72	Taipei	0.1
23	Rome	5.5	73	Barcelona	0.0
24	Quinta do Lago	5.2	74	Costa Smeralda	0.0
25	Rio de Janeiro	5.2	75	Edinburgh	0.0
26	Verbier	5.0	76	Mustique	0.0
27	Madrid	5.0	77	Barbados	-0.0
28	Chamonix	5.0	78	Mallorca	-0.4
29	Lucca	4.9	78	Sydney	-0.4
30	St Moritz	4.8	80	Miami	-0.5
31	St Tropez	4.8	81	Stockholm	-0.7
32	Geneva	4.7	82	Megève	-1.0
33	São Paulo	4.6	83	Lausanne	-1.3
34	Cortina d'Ampezzo	4.5	84	Melbourne	-1.3
35	Corfu	4.5	85	Palm Beach	-1.3
36	Oslo	4.2	86	Phnom Penh	-1.4
37	Perth	4.1	87	Jersey	-1.4
38	Frankfurt	4.0	88	Ibiza	-1.8
39	St Barts	4.0	89	Hong Kong	-2.1
40	Marrakesh	4.0	90	Dallas	-3.0
41	Riyadh	3.5	91	Wellington	-3.1
42	Berlin	3.4	92	Austin	-4.5
43	Val d'Isère	3.3	93	London	-4.7
44	The Hamptons	3.2	94	Beijing	-4.9
45	Buenos Aires	3.2	95	Shanghai	-5.0
46	Monaco	3.1	96	Auckland	-5.2
47	Saint-Remy-de-Provence	3.0	97	Vancouver	-7.0
48	Gold Coast	2.8	98	Shenzhen	-7.2
49	Lisbon	2.7	99	Toronto	-7.8
50	Munich	2.5	100	Guangzhou	-12.2

Nguồn: Knight Frank Research, Macrobond

CHỈ MỤC VƯỜN NHO KNIGHT FRANK

Mức giá USD/ha điển hình tại các thị trường sản xuất rượu vang trọng điểm toàn cầu*

Region	US\$/ha Q4 2025**	12-month % change to Q4 2025	Area under vines (ha)
Italy Piedmont (Barolo)	2,700,000	15%	2,280
France Champagne (Côte de Blancs)	1,900,000	-3%	6,304
France Bordeaux (Margaux)	1,650,000	-7%	1,500
Italy Tuscany (Brunello di Montalcino)	1,200,000	0%	2,100
Italy Tuscany (Bolgheri)	1,200,000	0%	1,380
US Napa Valley (Rutherford)	1,170,000	-3%	1,770
France Burgundy (Côte de Nuits red)	1,050,000	9%	3,500
France Loire (Sancerre)	300,000	0%	3,050
US Oregon (Dundee Hills)	270,000	-10%	900
Italy Tuscany (Chianti Classico)	245,000	0%	7,200
UK Essex	120,000	0%	470
New Zealand Marlborough	120,000	-25%	31,000
UK Kent & Sussex	110,000	0%	2,370
South Africa Stellenbosch	60,000	-25%	11,653
Australia Barossa Valley	55,000	-10%	11,600

Nguồn: Consorzio del Vino Brunello di Montalcino, Consorzio di Tutela Barolo Barbaresco Alba Langhe e Dogliani, Consorzio per la Tutela dei Vini DOC Bolgheri e DOC Bolgheri Sassicaia, Consorzio Vino Chianti Classico, Les Vins du Médoc, Người trồng rượu ở New Zealand, Hệ thống và thông tin ngành rượu vang Nam Phi, Union des Maisons de Champagne, Vins de Bourgogne, Vins du Centre Loire, Willamette Valley Wine, Rượu vang Úc và Rượu vang Anh.
Giá mỗi ha nho chỉ mang tính chất tham khảo và có thể thay đổi đáng kể giữa các vườn nho trong cùng một khu vực hoặc vùng. ** Tỷ giá hối đoái tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2025.

CHỈ SỐ ĐẦU TƯ HÀNG HÓA CAO CẤP KNIGHT FRANK (KFLII)

Kết quả quý 4 năm 2025

	12-month % change	5-year % change	10-year % change
KFLII	-0.4	2.2	38.6
Art (Impressionist)	13.6	-8.5	-0.0
Art (modern)	7.1	-13.0	-9.3
Art (post-war)	5.2	-4.7	-0.2
Watches	5.1	9.0	n/a
Art (top 100 artists)	3.6	-13.8	-8.1
Art (European Old Masters)	1.7	-2.9	2.2
Handbags (Hermès Birkin)	-0.2	n/a	n/a
Colour diamonds	-1.0	4.6	3.1
Wine (Liv-ex Italy 100)	-1.7	7.0	60.8
Wine (Liv-ex 100)	-2.5	0.2	34.1
Cars	-3.7	17.4	31.3
Wine (Liv-ex Burgundy 100)	-4.8	12.4	105.8
Art (contemporary)	-6.0	-17.8	-0.3
Prints	-6.6	-12.9	n/a
Whisky	-10.9	-19.6	111.9

Nguồn: Knight Frank Research, Artnet, Fancy Color Research Foundation, HAGI, Liv-ex, LUXUS, MyArtBroker, Rare Whisky 101, WatchCharts. Ghi chú: Tất cả dữ liệu đều tính đến quý 4 năm 2025. Chỉ số KFLII là mức trung bình có trọng số của hiệu suất tài sản. Đối với năm 2025, chỉ số này đã được mở rộng để cung cấp cái nhìn chi tiết hơn về các tài sản, ví dụ như chia thị trường nghệ thuật thành sáu phân khúc và thị trường rượu vang thành ba phân khúc.

Lời kết

Chúng tôi đã khảo sát các cộng tác viên của mình để tìm hiểu quan điểm của họ về những xu hướng tiếp theo trong lĩnh vực tài chính, đầu tư và bất động sản. Dưới đây là những thông tin mà họ đã chia sẻ với chúng tôi...

“

Các ông trùm công nghệ đang lấn sân sang lĩnh vực du thuyền, tạo ra tác động rất lớn. Họ đang chế tạo những chiếc du thuyền rất lớn và phức tạp, thúc đẩy sự đổi mới. Giờ đây, cả ngành công nghiệp chỉ cần Elon Musk mua một chiếc du thuyền...

Stewart Campbell, BOAT International

“

Các nhà đầu tư trẻ giàu có ở châu Á nhạy bén hơn với sự đổi mới, công nghệ và yếu tố nhân khẩu học, và đó là định hướng đầu tư của họ.

Christine Li, Trưởng bộ phận nghiên cứu, Knight Frank khu vực Châu Á - Thái Bình Dương

“

Có rất nhiều cơ hội ở Sydney. Việc thiếu nguồn cung nhà xây mới khiến người mua đang tìm kiếm các cơ hội tái phát triển ở những khu vực ngoại ô tốt nhất.

Michelle Ciesielski, McGrath Real Estate, Australia

“

Những giao dịch nhà ở tốt nhất luôn là những giao dịch mà thông tin không được công bố trước, trong hoặc sau khi giao dịch hoàn tất.

Paddy Dring, Knight Frank Private Office

“

Thuế ULA và cuộc tranh luận về thuế tỷ phú có thể đã làm giảm nhu cầu trong ngắn hạn, nhưng Los Angeles vẫn sẽ là một trong những thị trường siêu cao cấp quan trọng nhất trên thế giới.

Nick Segal, Carolwood Estates, Beverly Hills

“

Hồng Kông đã chứng minh rằng thành phố có thể tự đổi mới – và làm điều đó một cách nhanh chóng. Sau một vài năm đầy thách thức, khả năng thích ứng đó đang giúp thành phố có vị thế để trở lại mạnh mẽ hơn nữa.

Ho Pin Tung, Knight Frank Private Office

“

Luân Đôn sẽ tiếp tục đóng vai trò cực kỳ quan trọng. Khách hàng của tôi vẫn sẽ gặp gỡ các nhân viên ngân hàng tại khu tài chính City, thực hiện việc huy động vốn và kết nối tại những địa điểm như 5 Hertford Street – thử hình dung làm điều đó ở Lisbon hay Valletta xem sao.

Rupert des Forges, Knight Frank London

“

Tôi nghĩ giờ đây mọi người đã kiên cường hơn nhiều trước những sự kiện "thiên nga đen". Những điều từng được coi là phi thường – như thuế mới hay những bất ngờ về địa chính trị – đang trở thành chuyện bình thường. Trọng tâm hiện nay là làm thế nào để vượt qua chúng.

Alasdair Pritchard, Knight Frank Private Office

“

Bất động sản sẽ tiếp tục là một trong những loại tài sản quan trọng nhất đối với các nhà đầu tư cá nhân. Nó bền vững, linh hoạt và tính thanh khoản tương đối thấp lại là điểm mạnh của nó – điều này buộc người ta phải tập trung vào tầm nhìn dài hạn.

David Poole, Smith Square Partners, London

“

Mumbai có tiềm năng phát triển khổng lồ phía trước. Số lượng giao dịch bất động sản siêu cao cấp đang tăng đều đặn, và điều đó tạo ra cơ hội thực sự cho các nhà phát triển trong những năm tới.

Ankita Sood, Knight Frank Ấn Độ

Chúng tôi ở đây để giúp bạn khám phá những cơ hội toàn cầu.

Vui lòng liên hệ với nhóm của chúng tôi để thảo luận về mục tiêu và chiến lược của bạn cho năm tới.

Liên hệ

Để biết thêm thông tin về bất động sản

Paddy Dring
Trưởng bộ phận Văn phòng riêng
+44 20 7861 1061
paddy.dring@knightfrank.com

Đối với các yêu cầu nghiên cứu

Liam Bailey
Trưởng bộ phận nghiên cứu toàn cầu
+44 7919 303148
liam.bailey@knightfrank.com

Địa điểm văn phòng

LUÂN ĐÔN • NEW YORK • JEDDAH • DUBAI • MUMBAI • DELHI
SINGAPORE • HONG KONG • SYDNEY • MELBOURNE



